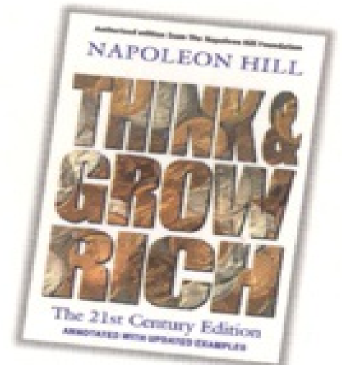
நெப்போலியன் ஹில்

7 கோடிக்கும் அதிகமான பிரதிகள் விற்பனையாகியுள்ள புத்தகம்

சிந்தனையை ஒருமுகப்படுத்தி செல்வத்தைக் குவியுங்கள்

தமிழில்: நாகலட்சுமி சண்முகம்

Tamil translation of ***Napoleon Hill's***
Think and Grow Rich
- 21st Century Edition



சிந்தனையை ஒருமுகப்படுத்தி செல்வத்தைக் குவியுங்கள்

சிந்தனையை ஒருமுகப்படுத்தி செல்வத்தைக் குவியுங்கள்

நவீன எடுத்துக்காட்டுகளுடனும் மெருகேற்றப்பட்டுள்ள
உரையுடனும்கூடிய 21ம் நூற்றாண்டுக்கான பதிப்பு

நெப்போலியன் ஹில்

தமிழில்: நாகலட்சுமி சண்முகம்



மஞ்சுள் பப்ளிஷிங் ஹவுஸ்

First published in India by



Manjul Publishing House
Corporate and Editorial Office
• 2nd Floor, Usha Preet Complex, 42 Malviya Nagar, Bhopal 462 003 - India
Sales and Marketing Office
• 7/32, Ground Floor, Ansari Road, Daryaganj, New Delhi 110 002 - India
Website: www.manjulindia.com
Distribution Centres
Ahmedabad, Bengaluru, Bhopal, Kolkata, Chennai,
Hyderabad, Mumbai, New Delhi, Pune

Tamil translation of the international bestseller
Think & Grow Rich-21st Century Edition **by** ***Napoleon Hill***

This edition first published in 2013
Fourth impression 2016

ISBN 978-81-8322-313-3

Translation by Nagalakshmi Shanmugam



நெப்போலியன் ஹில் (1883-1970)

பதிப்பாளர் குறிப்பு

அமெரிக்கப் பொருளாதாரம் வீழ்ச்சி அடைந்திருந்த 1908ம் ஆண்டில், வேலையோ பணமோ இல்லாத நிலையில், நெப்போலியன் ஹில், பாப் டெய்லரின் பத்திரிகையில் வேலைக்குச் சேர்ந்தார். பிரபலமான மனிதர்களைப் பற்றிய வெற்றிக் கதைகளை எழுதும் பணி அவருக்கு அளிக்கப்பட்டது. அந்த வேலை தொடர்பாக அவர் சந்தித்த முதல் நபர், அமெரிக்க எஃகுத் தொழிற்சாலைகளின் முன்னோடியும் கோடீஸ்வரருமான ஆன்ட்ரூ கார்னகி ஆவார்.

அப்பேட்டியின்போதுதான் கார்னகி நெப்போலியன் ஹில்லிடம் அந்த சவாலை முன்வைத்தார். வெற்றியின் தத்துவத்தையும், வெற்றியை அடைவதற்குத் தேவையான வழிமுறைகளையும் புரிந்து கொள்ளும் எவரொருவராலும் மகத்தான சாதனைகளைப் படைக்க முடியும் என்று தான் நம்புவதாக ஆன்ட்ரூ கார்னகி ஹில்லிடம் கூறினார். “வெற்றிக்கான கொள்கைகள் தெள்ளத் தெளிவாக இருந்தும்கூட, ஒவ்வொரு புதிய தலைமுறையும் தட்டுத் தடுமாறி, தங்களது சொந்த அனுபவங்கள் மற்றும் தவறுகளின் வாயிலாக வெற்றிக்கான வழியைக் கண்டுபிடிக்க வேண்டியிருப்பது வேதனையான விஷயம்,” என்று கார்னகி தெரிவித்தார்.

ஏற்கனவே மாபெரும் சாதனைகளைப் புரிந்திருந்த வெற்றியாளர்களைப் பேட்டி கண்டு, அந்தத் தகவல்களையும் ஆய்வுகளையும் சுருக்கமான கொள்கைகளாகத் தொகுப்பதன் மூலம் இந்த அறிவைப் பெற முடியும் என்ற தனது நம்பிக்கை குறித்துக் கார்னகி நெப்போலியன் ஹில்லிடம் விளக்கினார். சந்திப்புகளுக்குத் தேவையான அறிமுகங்களையும் பிரயாணச் செலவுகளையும் தவிர வேறு எந்தவிதமான நிதி உதவியையும் தான் வழங்கப் போவதில்லை என்ற நிபந்தனையுடன் ஹில்லிடம் அவர் இந்த மாபெரும்

பணியை ஒப்படைத்தார்.

நெப்போலியன் ஹில்லின் இப்புத்தகம் வரலாற்றில் எந்தவொரு மனிதரைக் காட்டிலும் அதிகமான கோடீஸ்வரர்களை உருவாக்கியுள்ளது. அதேபோல், வரலாற்றில் எந்தவொரு மனிதரைவிடவும் அதிகமான ஊக்குவிப்புப் பேச்சாளர்களை நெப்போலியன் ஹில் உத்வேகப்படுத்தியுள்ளார்.

ஹில்லின் புத்தகத்திலிருந்து ஏதேனும் ஒரு விஷயத்தையாவது எடுத்தாளாத எந்தவோர் ஊக்குவிப்புப் பேச்சாளரையும் காண்பது இயலாத காரியம். ஹில்லின் கோட்பாடுகளின் எதிரொலிகளைக் கென் பிளான்சார்டு, சிக்கன் சூப் ஃபார் த சோல் படைப்பாளிகளான ஜாக் கான்ஃபீல்டு மற்றும் மார்க் விக்டர் ஹான்சன், ஜான் கிரே, டாக்டர் மேக்ஸ்வெல் மால்ட்ஸ், பிரையன் டிரேசி, டென்னிஸ் வெயிட்லி போன்றோரின் புத்தகங்களிலும் காணலாம். 'ஆற்றல்வாய்ந்த மனிதர்களின் ஏழு பழக்கங்கள் புத்தகத்தின் ஆசிரியரான ஸ்டீபன் கவி நெப்போலியன் ஹில்லின் தாக்கத்தைப் பற்றி அடிக்கடிப் பேசியுள்ளார். இருபத்தோராம் நூற்றாண்டின் மிகவும் வெற்றிகரமான ஊக்குவிப்புப் பேச்சாளராக விளங்குகின்ற ஆன்டனி ராபின்ஸ், நெப்போலியன் ஹில்லைத் தனது தனிப்பட்டக் கதாநாயகனாக அங்கீகரித்துள்ளார்.

இப்புத்தகம் '**தனிமனித சாதனைக்கான முதல் தத்துவம்**' என்று அழைக்கப்படுகிறது. ஒரு தத்துவம் என்பது உங்கள் எண்ணங்களையும் நடவடிக்கைகளையும் வழிநடத்தி, நீங்கள் பின்பற்ற வேண்டிய நெறிமுறைகளையும் மதிப்பீடுகளையும் உங்களுக்கு வழங்குகின்ற ஓர் அமைப்பு முறையாகும். இப்புத்தகம் உங்கள் சிந்தனையை மாற்றுவதோடு, நீங்கள் சிந்திக்கும் விதத்தையும் அடியோடு மாற்றும்.

இப்புதிய, திருத்தப்பட்டப் பதிப்பைத் தயாரிக்கும்போது, இதன் மூலப்பதிப்பில் கூறப்பட்டிருந்த ஒவ்வோர் அம்சமும் ஆய்வு செய்யப்பட்டு, இன்றைய சூழலுக்கு அது பொருத்தமாக இருப்பது உறுதி செய்யப்பட்டுள்ளது. தற்போதைய வழக்கங்களில் இருந்து விலகி இருப்பதுபோல் தோன்றுகின்ற இடங்களில் புதிய தகவல்களும் புதிய உதாரணங்களும் சேர்க்கப்பட்டுள்ளன.

அமெரிக்காவின் மிகவும் வெற்றிகரமான, சுயமாக முன்னேறிய கோடீஸ்வரர்களைப் பற்றி நேரடியாகத் தான் பெற்ற அறிவின் அடிப்படையில் அமைந்த உண்மையான எடுத்துக்காட்டுகளை ஒவ்வோர் அத்தியாயத்திலும் நெப்போலியன் ஹில் எடுத்துரைப்பதுதான் இப்புத்தகத்தின் அடையாள முத்திரையாகும். இப்புத்தகம் சுமார் 75 ஆண்டுகளுக்கு முன்பு எழுதப்பட்ட ஒன்றாக இருப்பதால், 21ம் நூற்றாண்டுக்காக மெருகூட்டப்பட்டுள்ள இப்புதிய பதிப்பில், ஹில்லின் ஒவ்வொரு கதையும் அப்படியே தக்க வைக்கப்பட்டுள்ளது. ஹில்லின் கோட்பாடுகள் இன்றைய காலத்திற்கும் பொருத்தமாக இருப்பதைத் தெளிவாக வெளிப்படுத்துகின்ற தற்கால எடுத்துக்காட்டுகளும் இதில் சேர்க்கப்பட்டுள்ளன. அநேக இடங்களில் பல சுவாரசியமான பின்னணித் தகவல்கள் கொடுக்கப்பட்டுள்ளன.

உங்கள் கரங்களில் தவழ்ந்து கொண்டிருக்கும் இப்புத்தகம் ஒரு மகத்தான புத்தகம். இதுவரை இதுபோல ஒரு புத்தகம் வெளிவந்ததில்லை, இனியும் வெளிவராது. பல போராட்டங்களுக்கு இடையே நெப்போலியன் ஹில் தன் வாழ்வின் 20 வருடங்களைச் செலவிட்டு இம்மாபெரும் படைப்பை உருவாக்கியுள்ளார். கடந்த நூற்றாண்டில் இதனால் பயனடைந்தவர்களின் எண்ணிக்கை கணக்கில் அடங்காது. இந்த 21ம் நூற்றாண்டைச் சேர்ந்தவர்களுக்கு வரலாற்றுச் சிறப்புமிக்க இப்புத்தகத்தைக் கொண்டுபோய்ச் சேர்க்கும் முயற்சியின் விளைவே இந்நூல்.

இப்புத்தகம் உங்கள் வாழ்வில் பெரும் செல்வத்தைக் கொண்டுவந்து சேர்க்கும் என்பது உறுதி.

பதிப்பாளர்

உள்ளடக்கம்

நான் ஏன் இப்புத்தகத்தை எழுதினேன்

நெடுங்காலமாக நான் பல மாபெரும் செல்வந்தர்களை கவனமாக ஆய்வு செய்து வந்துள்ளேன். அவர்கள் எவ்வாறு தங்கள் செல்வ வளங்களை உருவாக்கினர் என்பதற்கான ரகசியம் இப்புத்தகத்தின் ஒவ்வோர் அத்தியாயத்திலும் குறிப்பிடப்பட்டுள்ளது.

முதன்முதலாக இந்த ரகசியத்தை ஸ்காட்லாந்தைச் சேர்ந்த, புத்திக்கூர்மை படைத்த, அன்புள்ளம் கொண்ட ஆன்ட்ரூ கார்னகி என்னிடம் பகிர்ந்து கொண்டார். அந்த ரகசியம் தெரியாததால் தங்கள் வாழ்வில் தோல்வியாளர்களாகவே இருந்துவிடக்கூடிய நிலையில் உள்ள மக்களுக்கு அதை எடுத்துரைக்க என்னைத் தயார் செய்து கொள்வதற்குக் குறைந்தபட்சம் இருபது வருடங்களைச் செலவிட நான் தயாரா என்று அவர் என்னிடம் கேட்டார். நான் அதற்கு சம்மதித்தேன். கார்னகியின் ஒத்துழைப்புடன் என்னுடைய வாக்குறுதியை நான் நிறைவேற்றியுள்ளேன்.

இப்புத்தகம் கார்னகியின் ரகசியத்தை உள்ளடக்கியுள்ளது. இந்த ரகசியம் வாழ்வின் பல்வேறு துறைகளைச் சேர்ந்த பல்லாயிரக்கணக்கான மக்களால் பரிசோதிக்கப்பட்டுள்ளது. தனக்குப் பெரும் செல்வத்தை ஏற்படுத்திக் கொடுத்த அந்த மாயாஜால சூத்திரம், மற்றவர்கள் எவ்வாறு பணம் சம்பாதித்துள்ளனர் என்பதை ஆய்வு செய்வதற்கு நேரமில்லாத மக்களின் கைக்கெட்டும் தூரத்தில் வைக்கப்பட வேண்டும் என்பது கார்னகியின் யோசனை. இந்த சூத்திரத்தின் பயனை ஒவ்வொரு நிலையிலும் உள்ள மக்களுடைய அனுபவங்களின் வாயிலாக நான் பரிசோதித்து வெளிப்படுத்த வேண்டும் என்பது அவரது எதிர்பார்ப்பாக இருந்தது. இந்த சூத்திரம் அனைத்துப் பள்ளிகளிலும் கல்லூரிகளிலும் கற்றுக் கொடுக்கப்பட வேண்டும் என்று அவர் நம்பினார். இது முறையாகக் கற்றுக் கொடுக்கப்பட்டால், ஒட்டுமொத்தக் கல்வி அமைப்பு

முறையில் அது ஒரு புரட்சிகரமான மாற்றத்தை ஏற்படுத்தும் என்றும், மாணவர்கள் பள்ளியில் செலவிடும் நேரத்தைப் பாதியாகக் குறைத்துவிடலாம் என்றும் அவர் கூறினார்.

தன்னுடைய சூத்திரத்தைப் பயன்படுத்தத் தயாராக இருப்பவர்களுக்கு அச்சூத்திரம் நிச்சயம் வேலை செய்யும் என்பதை ஆன்ட்ரூ கார்னகி ஓர் இளைஞரின் மூலம் நிரூப்பித்தார். சார்லஸ் எம். ஷ்வாப் என்ற அந்த இளைஞர் இந்த ரகசியத்தை நடைமுறைப்படுத்தியதன் மூலம் பெரும் கோடீஸ்வரராக ஆனார்.

அந்த ரகசியம் கைவரப் பெற்ற ஆயிரக்கணக்கான மக்களில் பலர் அதைக் கொண்டு பெரும் செல்வத்தைக் குவித்துள்ளனர். அந்த ரகசியத்தை டெக்சாஸ் மாநிலத்தின் டல்லாஸ் நகரைச் சேர்ந்த ஸ்டூவர்ட் ஆஸ்டின் வியர் என்பவரும் கைவரப் பெற்றார். அவர் அதற்குத் தயாராக இருந்தார். அவர் அதன்மீது கொண்டிருந்த அபரிமிதமான நம்பிக்கையின் விளைவாக, தனது தொழிலை மூட்டை கட்டி வைத்துவிட்டு, சட்டம் படிப்பதற்குச் சென்றுவிட்டார். அவர் வெற்றி பெற்றாரா? அதற்கான விடையைத் 'துறைசார் அறிவு' என்ற அத்தியாயத்தில் நீங்கள் படிப்பீர்கள்.

லாசெல் விரிவாக்கப் பல்கலைக்கழகத்தில் நான் விளம்பரத் துறை மேலாளராக இருந்தபோது, அப்பல்கலைக்கழகத்தின் தலைவராக இருந்த ஜி.ஜே.சாப்லைன் அந்த சூத்திரத்தை மிகத் திறமையாகப் பயன்படுத்தி, லாசெல் பல்கலைக்கழகத்தை அமெரிக்காவின் தலைசிறந்த விரிவாக்கப் பல்கலைக்கழகங்களில் ஒன்றாக உருவாக்கியதை அருகிலிருந்து பார்க்கும் வாய்ப்பு எனக்குக் கிடைத்தது.

அந்த ரகசியம் இப்புத்தகம் நெடுகிலும் குறைந்தபட்சம் நூறு முறையாவது குறிப்பிடப்பட்டு உள்ளது. ஆனால் அது நேரடியாகக் குறிப்பிடப்படவில்லை. ஏனெனில், அதைப் பெறுவதற்குத் தயாராக உள்ள மக்கள் அதைத் தேடிக் கண்டுபிடித்துக் கொள்ளும் விதத்தில் அது தனியாகக் குறிப்பிடப்படாமல் விடப்பட்டுள்ளது.

அதை நடைமுறையில் பயன்படுத்துவதற்கு நீங்கள் தயாராக இருந்தால், அந்த ரகசியத்தை ஒவ்வோர் அத்தியாயத்திலும் குறைந்தபட்சம் ஒரு முறையாவது

நீங்கள் கண்டறிவீர்கள். நீங்கள் எப்போதேனும் ஊக்கம் இழந்திருந்தாலோ, உங்கள் இதயத்தைக் கசக்கிப் பிழியும் அளவுக்கு நீங்கள் பல சிரமங்களை எதிர்கொண்டிருந்தாலோ, நீங்கள் பல முறை முயற்சித்துத் தோல்வியுற்றிருந்தாலோ, நோய் அல்லது உடல் உபாதைகளால் நீங்கள் ஊனமுற்று இருந்தாலோ, "கொழுந்துவிட்டெறியும் ஆசை" என்ற அத்தியாயத்தில் விரிவாக விளக்கப்பட்டுள்ள எனது மகனின் கதை, நம்பிக்கை இழந்த நிலையில் நீங்கள் தேடிக் கொண்டிருக்கும் பாலைவனச் சோலையாய் அமையக்கூடும்.

இந்த ரகசியத்தைக் கைவசப்படுத்தி, அதைப் பயன்படுத்தியவர்களை வெற்றி தேவதை வாரி அணைத்துக் கொண்டாள். ஆனாலும், இப்புத்தகத்தில் பல முறை குறிப்பிடப்பட்டு இருப்பதுபோல், எதுவொன்றையும் அதற்கான விலையைக் கொடுக்காமல் எவரொருவராலும் பெற்றுவிட முடியாது. ஆனால் அந்த ரகசியத்தின் மதிப்போடு ஒப்பிடுகையில் அதற்குக் கொடுக்கப்படும் விலை ஒன்றுமேயில்லை.

அந்த ரகசியத்தை இனாமாகக் கொடுக்கவும் முடியாது, அதைப் பணம் கொடுத்து வாங்கவும் முடியாது. அதற்கு எந்த விலையை வேண்டுமானாலும் கொடுக்க நீங்கள் தயாராக இருந்தாலும்கூட, நீங்கள் ஒரே குறியாக அந்த ரகசியத்தை முழுமூச்சாகத் தேடினால் ஒழிய, அதை உங்களால் பெற முடியாது. ஏனெனில், அந்த ரகசியம் இரண்டு பகுதிகளை உள்ளடக்கியுள்ளது. அதை நீங்கள் பெற வேண்டும் என்றால், அந்த இரண்டு பகுதிகளில் ஒன்று ஏற்கனவே உங்கள் வசம் இருந்தாக வேண்டும்.

யார் தயாராக இருக்கிறார்களோ, அவர்களுக்கு மட்டும்தான் அந்த ரகசியம் பலனளிக்கும். கல்வியறிவுக்கும் அதற்கும் எந்த சம்பந்தமும் இல்லை. நான் பிறப்பதற்கு வெகு காலம் முன்பாகவே தாமஸ் ஆல்வா எடிசன் அதை அறிந்திருந்தார். மூன்று மாதங்கள் மட்டுமே பள்ளிக்குச் சென்று பயின்ற அவர், அந்த ரகசியத்தை மிகவும் புத்திசாலித்தனமாகப் பயன்படுத்தி, உலகின் முன்னணிக் கண்டுபிடிப்பாளர்களில் ஒருவராக உருவானார்.

அந்த ரகசியத்தை எடிசனின் வியாபாரக் கூட்டாளியாக இருந்த எட்வின் சி. பார்ன்ஸும் அறிந்திருந்தார். அதை அவர் மிகத் திறமையாகப் பயன்படுத்தி, பெரும் சொத்துக்களைக் குவித்து, இளைஞராக இருந்தபோதே வியாபாரத்திலிருந்து ஓய்வு பெற்றார். அவரது கதையை அடுத்த அத்தியாயத்தின் துவக்கத்தில் நீங்கள் காண்பீர்கள். செல்வ வளங்கள் உங்கள் கைக்கெட்டும் தூரத்தில்தான் உள்ளன என்பதையும், வாழ்வில் நீங்கள் எந்த இடத்தில் இருந்தாலும் சரி, நீங்கள் எவ்வாறு இருக்க விரும்புகிறீர்களோ, அவ்வாறு இருக்க உங்களால் முடியும் என்பதையும் அவரது கதை உங்களுக்கு எடுத்துரைக்கும். பணம், புகழ், அங்கீகாரம், மகிழ்ச்சி ஆகிய ஆசீர்வாதங்களைப் பெறுவதற்கு நீங்கள் தயாராகவும் உறுதியாகவும் இருந்தால், அவற்றை உங்களால் அடைய முடியும்.

இவ்விஷயங்கள் எனக்கு எப்படித் தெரியும் என்று யோசித்துக் கொண்டிருக்கிறீர்களா? இப்புத்தகத்தைப் படித்து முடிப்பதற்கு முன் அதற்கான விடை உங்களுக்குக் கிடைக்கும். அந்த விடையை முதல் அத்தியாயத்திலேயே நீங்கள் கண்டறியக்கூடும் அல்லது கடைசிப் பக்கத்தில் அதை நீங்கள் கண்டுபிடிக்கக்கூடும்.

ஆன்ட்ரூ கார்னகியின் தூண்டுதலின் பேரில், மிகவும் பிரபலமாக இருந்த நூற்றுக்கணக்கான நபர்களை நான் ஆய்வு செய்தேன். தாங்கள் குவித்திருந்த பெரும் சொத்துக்களுக்கு இந்த ரகசியம்தான் காரணம் என்று அவர்கள் தெரிவித்தனர். அதில் ஒருசிலரை இங்கு நான் பட்டியலிட்டுள்ளேன்:

1. **ஹென்றி ஃபோர்டு** — ஃபோர்டு நிறுவனத்தைத் தோற்றுவித்தவர். கையில் சல்லிக் காசுகூட இல்லாமல், மிகக் குறைந்த கல்வியறிவுடன் அவர் தன் நிறுவனத்தைத் துவக்கியபோதிலும், அமெரிக்க வரலாற்றில் அதிக வெற்றிகரமாக விளங்கிய தொழிலதிபர்களில் ஒருவராக அவர் உருவானார்.

2. **வில்லியம் ரிக்லீ ஜூனியர்** — ஊர் ஊராகச் சென்று விற்பனை செய்த ஒரு விற்பனையாளர். தன் வாடிக்கையாளர்கள் தான் விற்றப் பொருட்களைவிடத் தான் இலவசமாகக் கொடுத்த சூயிங்கம்மை மிகவும்

விரும்பியதைக் கண்ட அவர், சூயிங்கம்மைத் தயாரிப்பதற்குத் தானே சொந்தமாக ஒரு நிறுவனத்தைத் துவக்கினார். அதுதான் ரிக்லி சூயிங்கம் நிறுவனம்.

3. **ஜார்ஜ் எஸ். பார்க்கர்** — தன்னுடைய மாணவர்களின் பேனாக்களை சரிசெய்து கொடுத்துக் களைத்துப் போன ஒரு பள்ளி ஆசிரியரான அவர், ஒரு புதிய பேனாவை உருவாக்கி, பார்க்கர் பென் நிறுவனத்தைத் தோற்றுவித்து, ஒரு சாதாரண யோசனை மூலம் கோடீஸ்வரராக ஆனார்.

4. **ஈ.எம்.ஸ்டேட்லர்** — ஓர் ஏழைப் பாதிரியாரின் மகனாகப் பிறந்த அவர், ஒரு ஹோட்டல் பணியாளராகத் தன் வாழ்க்கையைத் துவக்கி, படிப்படியாக முன்னேறி, ஸ்டேட்லர் ஹோட்டல்ஸ் என்ற சங்கிலித்தொடர் ஹோட்டல்களைத் தோற்றுவித்தார். அவரது ஹோட்டல்கள் ஆடம்பர வசதிகளுக்கும், 'புன்னகையுடன்கூடிய சேவை'க்கும் பெயர் பெற்றிருந்தன.

5. **ஹென்றி எல். டோஹெர்ட்டி** — கொலம்பியா கேஸ் நிறுவனத்தில் தனது பன்னிரண்டாவது வயதில் ஓர் எடுபிடியாகத் தன் வாழ்க்கையைத் துவக்கிய அவர், பின்னாளில் 53 சேவை நிறுவனங்களைக் கையகப்படுத்தி, இயற்கை வாயு மற்றும் எண்ணெய் உற்பத்தி தொடர்பாக 140 புதுமைகளை ஏற்படுத்தி, அவற்றுக்கான காப்புரிமைகளையும் பெற்றார்.

6. **ஜார்ஜ் ஈஸ்ட்மேன்** — ஈஸ்ட்மேன் கோடாக் நிறுவனத்தைத் தோற்றுவித்தவர். புகைப்படத் துறையைப் பிரபலப்படுத்தி, திரைப்படத் துறையை மாற்றியமைத்தப் பல புதுமைகளை உருவாக்கியவர்.

7. **சார்லஸ் எம். ஷ்வாப்** — ஆன்ட்ரூ கார்னகியின் வலது கரமாக விளங்கியவர். கார்னகி எஃகு நிறுவனத்தின் தலைவராக இருந்த அவர், அமெரிக்க எஃகு நிறுவனத்தின் தோற்றுவிப்பில் முக்கியப் பங்கு வகித்தவர்.

8. **தியோடோர் ரூஸ்வெல்ட்** — அமெரிக்காவின் 26வது அதிபர், 1901 — 1909

9. **வில்பர் ரைட்** — சொந்தமாக ஒரு சைக்கிள் கடையை நடத்திக் கொண்டிருந்த அவர், தன் சகோதரர் ஆர்வில் ரைட்டுடன் சேர்ந்து, பெருமுயற்சி செய்து, மோட்டாரால் இயக்கப்பட்ட ஒரு விமானத்தை ஓட்டிச் சென்ற முதல் அமெரிக்கர் என்ற பெயரைப் பெற்றவர். அவர்கள் இருவரும்

அமெரிக்க விமானத் தொழிற்துறையின் முன்னோடிகளாக உருவாயினர்.

10. **டாக்டர் டேவிட் ஸ்டார் ஜோர்டான்** — கல்வியாளர், அறிவியல் அறிஞர், 50க்கும் மேற்பட்டப் புத்தகங்களின் நூலாசிரியர். இன்டியானா பல்கலைக்கழகத்தின் தலைவராகப் பொறுப்பேற்று, நாட்டிலேயே மிக இளைய வயதில் ஒரு பல்கலைக்கழகத்தின் தலைவராக ஆனவர் என்ற பெருமையைப் பெற்றவர். பிறகு அவர் ஸ்டான்ஃபோர்டு பல்கலைக்கழகத்தின் முதல் தலைவராகவும் ஆனார்.

11. **டாக்டர் ஃபிராங்க் கன்சாலஸ்** — சிக்காகோ நகரைச் சேர்ந்த ஒரு மதபோதகர். அவர் ஆற்றிய மிகவும் சக்திவாய்ந்த ஒரு சொற்பொழிவைக் கேட்ட பிலிப் டி. ஆர்மர் என்ற தொழிலதிபர், பத்து லட்சம் டாலர்கள் பணத்தை அவரிடம் நன்கொடையாகக் கொடுத்தார். கன்சாலஸ் அதைக் கொண்டு ஆர்மர் தொழில்நுட்ப மையத்தைத் துவக்கினார். அதன் தலைவராகவும் அவர் பணியாற்றினார்.

12. **கிங் ஜில்லெட்** — ஊர் ஊராகச் சென்று விற்பனை செய்த ஒரு விற்பனையாளர். பழுது பார்ப்பதில் அதிக ஆர்வம் கொண்டிருந்த அவர் ஒருமுறை ஓடும் ரயிலில் முகச்சவரம் செய்து கொண்டிருந்தபோது, பாதுகாப்பான ரேசர் பிளேடுக்கான யோசனை அவருக்கு உதித்தது. ஜில்லெட் என்ற ஒரு மாபெரும் நிறுவனம் உருவாவதற்கு அது அடித்தளமாக அமைந்தது.

13. **ஜான் டி. ராக்கஃபெல்லர்** — தன் சேமிப்பில் இருந்த 1,000 டாலர்கள் மற்றும் தன் தந்தையிடம் இருந்து கடனாக வாங்கிய 1,000 டாலர்கள் பணத்தைக் கொண்டு அவர் ஒரு மண்ணெண்ணெய் நிறுவனத்தைத் துவக்கி, பின்னாளில் அதை 'ஸ்டான்டர்டு ஆயில்' என்ற பெருநிறுவனமாக மாற்றினார்.

14. **தாமஸ் ஆல்வா எடிசன்** — கண்டுபிடிப்பாளர் மற்றும் தொழிலதிபர். மின்சார விளக்கு, போனோகிராப், திரைப்படக் கேமரா ஆகியவை உட்பட 1,000க்கும் அதிகமான கண்டுபிடிப்புகளுக்கு சொந்தக்காரர்.

15. **ஃபிராங்க் ஏ. வான்டர்லிப்** — ஓர் ஏழைச் சிறுவனாக இருந்து சுயமாக முன்னேறி, ஒரு பத்திரிகையாளராக, சமூக

சீர்திருத்தவாதியாக, கோடீஸ்வரராக ஆனவர். சிட்டிபேங்கின் தலைவராகவும் அமெரிக்க அரசுக் கருவூல உதவிச் செயலாளரராகவும் இருந்தவர்.

16. எஃப். டபிள்யூ. உல்வொர்த் — ஒரு பல்பொருள் அங்காடியில் எழுத்தராக இருந்த அவர், மலிவு விலை விற்பனை மற்றும் சுயசேவை ஆகியவற்றுக்கு முன்னுரிமை கொடுத்து, தன்னுடைய உல்வொர்த் சங்கிலித்தொடர்க் கடைகளைத் துவக்கியதன் மூலமாகக் கோடீஸ்வரராக ஆனார்.

17. ராபர்ட் ஏ. டாலர் — மேற்குக் கடற்கரையில் வெட்டுமரங்களை இழுத்து வருவதற்காக ஒரு சிறிய பாய்மரப் படகுடன் தன் தொழிலை ஆரம்பித்த அவர், அமெரிக்க தேசியக் கொடியைத் தாங்கி மிதந்து கொண்டிருக்கும் எண்ணற்ற சொகுசுக் கப்பல்களை உள்ளடக்கிய மாபெரும் 'டாலர் ஸ்டீம்ஷிப்' என்னும் நிறுவனத்தைக் கட்டியெழுப்பினார்.

18. எட்வர்டு ஏ. ஃபிலெனே — பல்பொருள் அங்காடிகளின் வணிகம் மற்றும் வினியோகத்தில் புரட்சிகரமான வழிமுறைகளை உருவாக்கியவர். பல்பொருள் அங்காடிகளின் அடித்தளங்களில் மலிவு விலையில் பொருட்கள் விற்பதில் முன்னோடியாகத் திகழ்ந்ததற்காகப் பிரபலமானவர்.

19. எட்வின் சி. பார்ன்ஸ் — தாமஸ் ஆல்வா எடிசனின் ஒரே வணிகக் கூட்டாளியாகத் திகழ்ந்தவர். விற்பனையில் தோல்வியைத் தழுவிக் கொண்டிருந்த, எடிசனின் கண்டுபிடிப்பான எடிபோன் என்ற கருவியை எடுத்து, அதை வெற்றிகரமாக விற்று, அலுவலகங்களில் அது கட்டாயம் தேவை என்ற நிலையை உருவாக்கியதன் மூலம் பெரும் செல்வந்தரானவர்.

20. உட்ரூ வில்சன் — அமெரிக்காவின் 28வது அதிபர், 1913 — 1921

21. வில்லியம் ஹோவர்டு டாஃப்ட் — அமெரிக்காவின் 27வது அதிபர், 1909 — 1913

22. லூதர் பர்பேங்க் — உலகப் புகழ்பெற்றத் தோட்டக்கலை வல்லுனர். தாவரங்களின் தரத்தை மேம்படுத்தும் முயற்சியில் 800க்கும் அதிகமான தாவர வகைகளை அறிமுகப்படுத்தி, உலகின் உணவு உற்பத்தியை

அதிகரிக்க உதவியவர்.

23. **எட்வர்டு பாக்** — ஆறு வருடங்கள் மட்டுமே பள்ளிக்குச் சென்று படித்திருந்தும்கூட, தனது 20வது வயதில் 'லேடீஸ் ஹோம் ஜர்னல்' என்ற பத்திரிகையின் பதிப்பாசிரியராக ஆனார். அச்சமயத்தில் உலகிலேயே அதிகமாக விற்பனையான ஒரு பத்திரிகையாக அதை உருவாக்கினார்.

24. **டாக்டர் அலெக்சாண்டர் கிரகாம் பெல்** — தொலைபேசியைக் கண்டுபிடித்ததன் வாயிலாகப் பிரபலமானவர். பதிவு செய்வதற்கான சாதனங்கள், விமானங்களில் மேம்பாடுகள் ஆகியவற்றை அவர் கச்சிதப்படுத்தினார். நேஷனல் ஜியோகிராபிக் சொஸைட்டியைத் துவக்கியவர்களில் அவரும் ஒருவர்.

25. **ஜான் எச். பேட்டர்சன்** — ஐபிஎம்மின் முன்னோடியாக விளங்கிய 'நேஷனல் கேஷ் ரிஜிஸ்டர்' என்ற நிறுவனத்தின் தலைவராக இருந்தவர். விளம்பரத் துறையில் ஒரு தீர்க்கதரிசி என்றும், தன்னுடைய விற்பனைக் குழுவினரை ஊக்கப்படுத்துவதில் மாமேதை என்றும் அவர் கருதப்பட்டார்.

26. **ஸ்டூவர்ட் ஆஸ்டின் வியர்** — ஒரு கட்டிடப் பொறியாளராக இருந்த அவர் ஒருமுறை நெப்போலியன் ஹில்லை சந்தித்தார். கார்னகியின் ரகசியத்தால் கவரப்பட்ட அவர், தனது நாற்பது வயதிற்குப் பிறகு சட்டக் கல்லூரிக்குச் சென்று பட்டம் பெற்றுப் பிரபல வழக்கறிஞராக உருவானார்.

27. **ஜென்னிங்ஸ் ரான்டால்ஃப்** — அவர் ஒரு விமானத் துறை நிர்வாக அதிகாரி, அமெரிக்க நாடாளுமன்ற உறுப்பினர், நெப்போலியன் ஹில்லின் நீண்டகால ரசிகர். அதிபர் ஃபிராங்க்ளின் ரூஸ்வெல்ட்டிற்கு ஆலோசனையாளராக இருக்கும்படி ஹில்லை ஊக்குவித்தவர் இவர்தான்.

கார்னகியின் ரகசியத்தைப் புரிந்து கொண்டு, அதை நடைமுறையில் செயல்படுத்தினால் வாழ்வில் மிக உயர்ந்த நிலைகளை அடைய முடியும் என்பதை நிரூபிக்கின்ற, பொருளாதார சாதனைகளையும் பிற சாதனைகளையும் படைத்தப் பிரபலமான அமெரிக்கர்களில் ஒரு சிறு பகுதியினர்தான் இவர்கள்.

கார்னகியின் ரகசியத்தைப் பயன்படுத்துவதற்கு

ஊக்குவிக்கப்பட்டு, குறிப்பிடத்தக்க வெற்றி பெறாத எந்தவொரு மனிதரையும் ஒருபோதும் நான் அறிந்திருக்கவில்லை. மறுபுறம், அந்த ரகசியத்தின் துணையின்றித் தங்களைத் தனித்துவமாக வெளிப்படுத்திக் கொண்ட அல்லது பல்வேறு வகையான செல்வ வளங்களைக் குவித்த எந்தவொரு நபரையும் நான் ஒருபோதும் அறிந்திருக்கவில்லை. மாபெரும் வெற்றியை அடைவதற்குப் பள்ளிப் படிப்பைவிட அந்த ரகசியம் அதிக முக்கியத்துவம் வாய்ந்தது என்ற முடிவுக்கு நான் வருகிறேன்.

நீங்கள் இப்புத்தகத்தைப் படிக்கும்போது ஏதேனும் ஒரு பக்கத்தில் எங்கோ ஓரிடத்திலிருந்து அந்த ரகசியம் உங்கள் முன் வந்து குதித்து நிற்கும், நீங்கள் அதற்குத் தயாராக இருக்கும்பட்சத்தில்! அது உங்கள் முன் தோன்றும்போது அதை நீங்கள் அடையாளம் கண்டுகொள்வீர்கள். அதற்கான அறிகுறி உங்களுக்கு முதல் அத்தியாத்தில் கிடைத்தாலும் சரி, அல்லது கடைசி அத்தியாயத்தில் கிடைத்தாலும் சரி, அது தன்னை உங்களிடம் வெளிப்படுத்தும்போது நீங்கள் அக்கணத்தைக் குறித்து வைத்துக் கொள்ளுங்கள். அதை நீங்கள் நினைவில் வைத்துக் கொள்ள விரும்புவீர்கள். ஏனெனில், அது நிச்சயமாக உங்கள் வாழ்வில் மிக முக்கியமான ஒரு திருப்புமுனையாக அமையும்.

இப்புத்தகத்தைப் படித்து வரும்போது, இது உண்மைத் தகவல்களைக் கையாள்கிறது, வெறும் கற்பனையை அல்ல என்பதை நீங்கள் நினைவில் கொள்ள வேண்டும். ஒரு மாபெரும் உலகளாவிய உண்மையை உங்களுக்குத் தெரிவிப்பதுதான் இதன் குறிக்கோள். நீங்கள் தயாராக இருந்தால், அந்த உண்மையின் வாயிலாக, நீங்கள் என்ன செய்ய வேண்டும் என்பதையும், அதை எவ்வாறு செய்ய வேண்டும் என்பதையும் நீங்கள் கற்றுக் கொள்ளக்கூடும். ஒரு துவக்கத்திற்குத் தேவையான தூண்டுகோலையும் நீங்கள் பெறுவீர்கள்.

இறுதியாக, கார்னகியின் ரகசியத்தை அடையாளம் கண்டுகொள்வது எப்படி என்பதை சூசகமாகத் தெரிவிக்கக்கூடிய ஒரு சுருக்கமான பரிந்துரையை நான் உங்களுக்குக் கொடுக்க விரும்புகிறேன். அது இதுதான்: சாதனைகளும், சம்பாதிக்கப்படும் அனைத்து செல்வ

வளங்களும் ஒரு யோசனையில் இருந்துதான் உதயமாகின்றன. அந்த ரகசியத்திற்கு நீங்கள் தயாராக இருந்தால், அதன் ஒரு பாதி ஏற்கனவே உங்கள் வசமாகிவிட்டது என்று அர்த்தம். எனவே, அடுத்தப் பாதி உங்கள் மனத்தை அடையும் கணத்தில் அதை நீங்கள் கண்டிப்பாக அடையாளம் கண்டுகொள்வீர்கள்.

நுழையுமுன்

'எண்ணங்கள்தான் பொருட்களாகப் பரிணமிக்கின்றன' என்பது மறுக்க முடியாத உண்மை. சில வருடங்களுக்கு முன்பு, சிந்தனையை ஒருமுகப்படுத்துவதன் மூலம் செல்வந்தராக முடியும் என்பது எவ்வளவு உண்மையானது என்பதை எட்வின் பார்ன்ஸ் கண்டறிந்தார். அவர் அதை ஒரே மூச்சில் கண்டுபிடித்துவிடவில்லை. மாபெரும் அறிவியலறிஞரான தாமஸ் ஆல்வா எடிசனுடன் ஒரு வியாபாரக் கூட்டாளியாக ஆக வேண்டும் என்ற ஒரு தணியாத விருப்பத்தில் அது துவங்கியது.

இந்த எண்ணம் முதன்முதலில் அவரது மனத்தில் பளிச்சிட்டபோது, அது குறித்துப் பெரிதாக நடவடிக்கை எடுக்கக்கூடிய நிலையில் அவர் இருக்கவில்லை. இரண்டு பிரச்சனைகள் அவரது வழியில் குறுக்கிட்டன. முதல் பிரச்சனை, அவருக்கு எடிசனோடு பரிச்சயம் கிடையாது. இரண்டாவது, எடிசனின் புகழ்பெற்றப் பரிசோதனைக்கூடம் அமைந்திருந்த, நியூ ஜெர்ஸி மாநிலத்திலுள்ள வெஸ்ட் ஆரஞ்சு நகரத்திற்குச் செல்வதற்குக்கூட அவரிடம் பணம் இருக்கவில்லை. இப்பிரச்சனைகள் பெரும்பான்மையான மக்களை ஊக்கமிழக்கச் செய்து, அவர்கள் அந்த விருப்பத்தை நிறைவேற்றுவதற்கான எந்தவொரு முயற்சியையும் எடுக்க முடியாதபடி செய்திருக்கும். ஆனால் பார்ன்ஸின் விருப்பம் வெறும் சாதாரண விருப்பம் அல்லவே!

எட்வின் பார்ன்ஸ் தன் கனவைத் துரத்திய கதை

எட்வின் சி. பார்ன்ஸ், கால்நடைகளை ஏற்றிச் செல்லும் சரக்கு ரயிலில் ஏறி ஆரஞ்சு நகரத்திற்கு வந்து, எடிசனின் பரிசோதனைக்கூடத்திற்குச் சென்று, எடிசனுடன் கூட்டாக இணைந்து வியாபாரம் செய்வதற்காகத் தான் வந்திருந்ததாக அறிவித்தார். பல வருடங்களுக்குப் பிறகு,

அந்த முதல் சந்திப்பைப் பற்றிக் குறிப்பிட்டபோது, பார்ன்ஸைப் பற்றி எடிசன் இவ்வாறு கூறினார்:

"அவர் என் முன்னால் ஒரு பரதேசியைப்போல் வந்து நின்றார். ஆனால் தான் எது குறித்து வந்திருந்தாரோ, அதை அடைந்தே தீருவது என்ற உறுதி அவரிடம் இருந்ததை அவரது முகத்தில் என்னால் காண முடிந்தது. தான் அடைய விரும்பும் ஒரு விஷயத்திற்காகத் தன் ஒட்டுமொத்த எதிர்காலத்தையும் பணயம் வைக்கும் அளவுக்கு ஒரு மனிதர் உண்மையிலேயே அவ்விஷயத்தின்மீது ஆழ்விருப்பம் கொண்டிருந்தால், அவர் நிச்சயம் வெற்றி பெறுவார் என்பதைப் பல வருட அனுபவங்களிலிருந்து நான் கற்றுக் கொண்டிருந்தேன். அவர் விரும்பியதைப் பின்னர் ஒருநாள் அடைய உதவும் பொருட்டு, என் நிறுவனத்தில் அவருக்கு ஒரு சாதாரண வேலை கொடுத்தேன். ஏனெனில், தான் வெற்றி பெறும்வரை அவ்விடத்தைவிட்டு நகர்வதில்லை என்பதில் அவர் உறுதியாக இருந்ததை நான் கண்டேன். அதையடுத்து நடந்த விஷயங்கள், என் கணிப்பு சரியானதுதான் என்பதை நிரூபித்தன."

எட்வின் பார்ன்ஸின் வெளித்தோற்றம் நிச்சயமாக அவருக்கு எடிசனின் அலுவலகத்தில் ஒரு துவக்கத்தை ஏற்படுத்திக் கொடுத்திருக்க முடியாது. ஏனெனில் அவர் அவ்வளவு வசீகரமான தோற்றத்தைக் கொண்டிருக்கவில்லை. அவரது எண்ணம்தான் அவருக்கு அங்கு துணை நின்றது. எடிசனுடனான முதல் சந்திப்பிலேயே பார்ன்ஸால் எடிசனின் கூட்டாளியாக ஆகிவிட முடியவில்லை. முதலில் அவருக்குக் கிடைத்ததெல்லாம், மிகவும் சொற்பமான ஒரு சம்பளத்தில் எடிசனின் அலுவலகத்தில் வேலை செய்வதற்கான ஒரு வாய்ப்பு மட்டுமே.

பல மாதங்கள் உருண்டோடின. பார்ன்ஸ் தனக்கென்று நிர்ணயித்திருந்த திட்டவட்டமான இலக்கை நோக்கிச் செல்வதற்கு அவருக்கு உதவும் விதத்தில் எதுவும் நடைபெறவில்லை. ஆனால் எடிசனின் கூட்டாளியாக ஆவதற்கான தனது விருப்பத்தைத் தன் மனத்தில் அவர் தொடர்ந்து தீவிரப்படுத்திக் கொண்டிருந்தார். “ஒரு விஷயத்தை அடைய ஒருவர் உண்மையிலேயே தயாராக

இருக்கும்போது, அது தானாக அவர்முன் தோன்றும்," என்று உளவியலாளர்கள் சரியாகத்தான் கூறியுள்ளனர். எடிசனுடன் கூட்டு சேர்வதற்கு பார்ன்ஸ் தயாராக இருந்தார். தான் நாடியது தனக்குக் கிடைக்கும்வரை தொடர்ந்து தயார் நிலையில் இருப்பதில் அவர் உறுதியாக இருந்தார்.

"இவ்வளவு காலம் காத்திருந்தாகிவிட்டது. ஒரு பிரயோஜனமும் இல்லை. என் மனத்தை மாற்றிக் கொண்டு ஒரு விற்பனையாளரின் வேலைக்கு முயற்சிக்கலாம்," என்று அவர் தனக்குத் தானே கூறிக் கொள்ளவில்லை. மாறாக, "நான் இங்கு வந்தது எடிசனுடன் வியாபாரக் கூட்டாளியாக ஆவதற்குத்தான். அதற்கு என் வாழ்நாள் முழுவதும் தேவைப்பட்டாலும் சரி, என் இலக்கை நான் அடைந்தே தீருவேன்," என்று அவர் கூறிக் கொண்டார். அவர் அதில் உறுதியாக இருந்தார். மக்கள் ஒரு திட்டவட்டமான குறிக்கோளை சுவீகரித்துக் கொண்டு, அது ஒரு தீவிர விருப்பமாக மாறித் தங்களை முழுமையாக ஆட்கொள்ளும்வரை அதை அவர்கள் விடாப்பிடியாகப் பற்றிக் கொண்டிருந்தால், அவர்களின் வாழ்க்கை எவ்வளவு வித்தியாசமான ஒன்றாக மாறும்!

இளைஞரான பார்ன்ஸுக்கு அது அப்போது தெரியாமல் இருந்திருக்கக்கூடும், ஆனால் அசைக்க முடியாத அவரது உறுதியும், ஒரு தனிப்பெரும் விருப்பத்தின்மீது கவனத்தைக் குவிப்பதில் அவர் கொண்டிருந்த விடாமுயற்சியும், தடைகள் அனைத்தையும் தகர்த்தெறிந்து, அவர் தேடிக் கொண்டிருந்த வாய்ப்பை அவருக்குக் கொண்டு வந்து கொடுத்தது.

அந்த வாய்ப்பு வந்தபோது, அது பார்ன்ஸ் எதிர்பார்த்திருந்த வடிவில் வெளிப்படவில்லை. பார்ன்ஸ் சற்றும் எதிர்பார்த்திராத வேறொரு திசையில் இருந்து அது வந்தது. வாய்ப்பின் சூட்சமங்களில் அதுவும் ஒன்று. புறவாசலின் வழியாக நுழையும் ஒரு வினோதப் பழக்கம் அதற்கு உண்டு. பெரும்பாலான சமயங்களில், துரதிர்ஷ்டம் அல்லது தற்காலிகத் தோல்வி என்ற மாறுவேடத்தில் அது வரும். பலரும் வாய்ப்பை அடையாளம் காண முடியாமல் போவது இதனால்தான்போலும்!

'எடிசன் டிக்டேட்டிங் மிஷின்' என்று அழைக்கப்பட்ட ஒரு

புதிய சாதனத்தை எடிசன் அப்போதுதான் வடிவமைத்திருந்தார். ஆனால் அவரது விற்பனையாளர்கள் அந்த இயந்திரம் குறித்து அவ்வளவு உற்சாகம் காட்டவில்லை. பெரும் முயற்சி இருந்தால்தான் அதை விற்க முடியும் என்று அவர்கள் எண்ணினர். பார்ன்ஸ் தன் வாய்ப்பை இதில் கண்டார். அந்த வாய்ப்பு, பார்ன்ஸையும் எடிசனையும் தவிர வேறு எவரும் ஆர்வம் காட்டாத, வினோதமாகக் காட்சியளித்த ஓர் இயந்திரத்தில் ஒளிந்து கொண்டிருந்தது.

'எடிசன் டிக்டேட்டிங் மிஷினைத் தன்னால் விற்க முடியும் என்பதை பார்ன்ஸ் அறிந்தார். அதை அவர் எடிசனிடம் கூறினார். எடிசன் பார்ன்ஸுக்கு ஒரு வாய்ப்புக் கொடுப்பதென்று முடிவு செய்தார். பார்ன்ஸ் அந்த சாதனத்தை அமோகமாக விற்பனை செய்தார். அவர் அதை மிக்வும் வெற்றிகரமாக விற்றதால், அமெரிக்கா முழுவதிலும் அதை வினியோகம் செய்து விற்பதற்கான ஓர் ஒப்பந்தத்தை எடிசன் அவருக்கு வழங்கினார். அந்த வியாபாரக் கூட்டணியின் வாயிலாக பார்ன்ஸ் தன்னைப் பெரும் செல்வந்தராக ஆக்கிக் கொண்டதோடு, அளவிடற்கரிய மாபெரும் காரியம் ஒன்றையும் செய்தார். சிந்தனையை ஒருமுகப்படுத்துவதன் மூலம் ஒருவரால் நிச்சயமாக செல்வந்தராக முடியும் என்பதை அவர் நிரூபித்தார். அதாவது, அனைவருக்கும் தெரிந்த கொள்கைகளை நடைமுறையில் செயல்படுத்துவதன் மூலமாக, தொட்டுணர முடியாத ஓர் எண்ணத் துடிப்பை நிஜ வாழ்வில் வெகுமதிகளாக மாற்ற முடியும் என்ற திட்டவட்டமான அறிவை, ஒரு மாபெரும் சொத்தை அவர் பெற்றார்.

பார்ன்ஸ் உண்மையிலேயே தன் எண்ணத்தின் மூலமாகத் தன்னை எடிசனின் கூட்டாளியாக ஆக்கிக் கொண்டார். அவர் தன் எண்ணத்தின் மூலமாகப் பெரும் சொத்துக்களைக் குவித்தார். தனக்கு என்ன வேண்டும் என்ற அறிதலையும், அதை அடையும்வரை அந்த விருப்பத்தை விடாப்பிடியாகப் பற்றி நிற்பதற்குமான உறுதியான தீர்மானத்தையும் தவிர, அவரது தேடல் துவங்கியபோது அவரிடம் வேறு எதுவும் இருக்கவில்லை.

கைக்கெட்டும் தூரத்தில் தங்கச் சுரங்கம்

தற்காலிகத் தோல்வியினால் துவண்டு போய் முயற்சியைக் கைவிடுவதுதான் தோல்விக்கான மிகப் பொதுவான காரணங்களில் ஒன்று. ஒவ்வொருவரும் ஏதோ ஒரு நேரத்தில் இத்தவறை நிச்சயமாகச் செய்கின்றனர்.

அமெரிக்காவில் தங்கச் சுரங்கங்களைக் கண்டுபிடிக்கும் போட்டி மும்முரமாக இருந்த ஒரு காலகட்டத்தில், எனது நண்பர் டார்பியின் மாமா ஒருவருக்குத் தங்கத்தின்மீது தீராத ஆர்வம் தோன்றியது. எனவே, தங்கத்தைத் தோண்டியெடுத்துப் பெரும் செல்வந்தராவதற்காக அவர் கொலராடோ மாநிலத்தின் மேற்குப் பகுதிக்குச் சென்றார். பூமியிலிருந்து தோண்டியெடுக்கப்பட்டத் தங்கத்தைவிட மனிதர்களின் சிந்தனைகளிலிருந்து அகழ்ந்தெடுக்கப்பட்டத் தங்கத்தின் அளவு அதிகம் என்பதை அவர் ஒருபோதும் கேள்விப்பட்டு இருக்கவில்லை. அவர் ஒரு மண்வெட்டியை எடுத்துக் கொண்டு கொலராடோவிற்குப் புறப்பட்டார்.

பல வாரக் கடின உழைப்பிற்குப் பிறகு, பளபளவென்று மின்னிய தங்கத் தாதுவை அவர் கண்டறிந்தார். அதை பூமியின் மேல்மட்டத்திற்குக் கொண்டு வருவதற்கு அவருக்கு இயந்திரங்கள் தேவைப்பட்டன. அதனால் அவர் மேரிலேண்ட் மாநிலத்திலுள்ள வில்லியம்ஸ்பர்க் நகரில் அமைந்த தனது வீட்டிற்குத் திரும்பினார். தனது கண்டுபிடிப்பைப் பற்றி அவர் தனது உறவினர்களிடமும் அண்டைவீட்டார் ஒருசிலரிடமும் கூறினார். அவர்கள் அனைவரும் சேர்ந்து பணம் திரட்டி, தேவையான இயந்திரங்களை அவருக்கு வாங்கிக் கொடுத்தனர். தானும் தனது மாமாவுடன் சேர்ந்து தங்கத்தைத் தோண்டியெடுத்துப் பெரும் பணக்காரனாக ஆக வேண்டும் என்ற நோக்கத்துடன் எனது நண்பர் டார்பியும் தன் மாமாவுடன் சென்றார். அவர்கள் இருவரும் கொலராடோ சுரங்கத்தை நோக்கிப் பயணித்தனர்.

அவர்கள் முதன்முதலில் தோண்டியெடுத்தத் தங்கத் தாதுவை ஒரு வண்டியில் ஏற்றி உருக்காலைக்கு அனுப்பி வைத்தனர். அவர்கள் தோண்டிக் கொண்டிருந்த சுரங்கம் கொலராடோவின் மிக வளமான சுரங்களில் ஒன்று என்று அந்த உருக்காலையில் இருந்து வந்த தகவல்கள்

நிரூபித்தன. இன்னும் ஒருசில வண்டிகள் நிறையத் தங்கத் தாதுக்களைத் தோண்டியெடுத்துவிட்டால் அவர்களது கடன்கள் எல்லாம் அடைபட்டுவிடும். பிறகு அவர்கள் தோண்டியெடுக்கும் அனைத்தும் அவர்களுக்குக் கிடைக்கும் லாபங்கள்தான்.

துளையிடும் இயந்திரங்கள் பூமிக்குள் ஆழ ஊடுருவின. டார்பி மற்றும் அவரது மாமாவின் நம்பிக்கைகள் விண்ணைத் தொட்டன. பிறகு திடீரென்று, அந்தச் சுரங்கத்தின் அடியில் இருந்த தங்க ஓடை வற்றிவிட்டது. அவர்கள் இன்னும் ஆழமாகத் துளையிட்டனர். தங்க ஓடையை மீண்டும் கண்டறிவதற்குப் பெரும் முயற்சி மேற்கொண்டனர். ஆனால் அதனால் எந்தப் பயனும் விளையவில்லை. இறுதியில் அவர்கள் தங்கள் முயற்சியைக் கைவிடத் தீர்மானித்தனர்.

பழைய தட்டுமுட்டுச் சாமான்களை விலைக்கு எடுத்துக் கொள்ளும் ஒருவரிடம் அவர்கள் தங்கள் இயந்திரங்களை ஒருசில நூறு டாலர்களுக்கு விற்றுவிட்டுத் தங்கள் ஊருக்கு ரயிலேறினர். அவர்களிடம் அந்த இயந்திரங்களை வாங்கிய நபர் அந்தச் சுரங்கத்தைப் பார்வையிட்டு, தங்க ஓடைகள் குறித்துக் கணிப்பதற்காக ஒரு சுரங்கப் பொறியியலாளரை அழைத்து வந்தார். அந்த இடத்தில் முதலில் தோண்டியவர்களுக்குத் தங்க ஓடைகள் குறித்துப் பரிச்சயம் இல்லாமல் போனதால்தான் அந்தப் பணித்திட்டம் தோல்வியுற்றதாக அந்தப் பொறியியலாளர் தெரிவித்தார். டார்பியும் அவரது மாமாவும் துளையிடுவதை நிறுத்திய இடத்திலிருந்து மூன்றடி தூரத்தில் தங்க ஓடை இருக்கக்கூடும் என்று அவரது கணிப்புகள் காட்டின. அவர் கணித்துக் கூறிய இடத்தில் அந்த நபர் தங்கத்தைக் கண்டெடுத்தார்.

அந்தச் சுரங்கத்தில் இருந்து கிடைத்தத் தங்கத் தாதுவின் மூலம் பல லட்சக்கணக்கான டாலர்கள் பணத்தை அந்த நபர் சம்பாதித்தார். ஏனெனில், முயற்சியை முற்றிலுமாகக் கைவிடுவதற்கு முன்பு ஒரு வல்லுனரின் ஆலோசனையைப் பெற வேண்டும் என்பதை அவர் அறிந்திருந்தார்.

இது நடந்து பல ஆண்டுகள் கழித்து, ஒருவரால் தனது கொழுந்துவிட்டெரியும் ஆசையைத் தங்கமாக மாற்ற

முடியும் என்பதை டார்பி கண்டறிந்தபோது, மூன்றடி தூரத்தில் தான் நழுவவிட்டத் தங்கத்தைப் பன்மடங்கு ஈடு செய்தார். ஆயுட்காப்பீட்டு விற்பனைத் தொழிலில் அவர் நுழைந்தபோது இந்த உண்மையை அவர் கண்டறிந்தார்.

தங்கச் சுரங்கத்திலிருந்து மூன்றடிகளில் தன் முயற்சியைக் கைவிட்டதால் பெருஞ்செல்வத்தைத் தான் இழந்ததை ஒருபோதும் மறந்திராத டார்பி, தான் புதிதாகத் தேர்ந்தெடுத்தத் துறையில் தனது முந்தைய அனுபவத்தின் மூலம் பலனடைந்தார். "பெரும் தங்கச் சுரங்கங்கள் வெறும் மூன்றடி தூரத்தில் இருந்தபோது நான் என் முயற்சியைக் கைவிட்டேன். ஆனால், காப்பீடு வாங்கும்படி நான் மக்களிடம் கேட்கும்போது அவர்கள் வேண்டாமென்று கூறினால், எந்தக் காரணத்திற்காகவும் நான் என் முயற்சியை ஒருபோதும் கைவிட மாட்டேன்," என்று அவர் தனக்குத் தானே கூறிக் கொண்டார்.

ஆண்டுதோறும் பல லட்சக்கணக்கான டாலர்கள் பெறுமானமுள்ள ஆயுட்காப்பீடுகளை விற்பனை செய்த ஒரு விற்பனையாளராக டார்பி உருவானார். தங்கச் சுரங்க வியபாரத்தில் தான் கற்றுக் கொண்ட படிப்பினைதான் தனது விடாமுயற்சிக்குக் காரணம் என்று அவர் கூறினார்.

எல்லா மனிதர்களுமே தங்களுடைய வாழ்வில் வெற்றி நுழைவதற்கு முன்பு தற்காலிகத் தோல்விகளை எதிர்கொள்கின்றனர். சமயங்களில் அவர்கள் படுதோல்வியையும் எதிர்கொள்ள நேரிடலாம். தோல்வி ஒரு மனிதரை ஆட்கொள்ளும்போது, அவர் செய்யக்கூடிய சுலபமான, மிக யதார்த்தமான செயல், தன் முயற்சியைக் கைவிடுவதுதான். பெரும்பாலான மக்கள் துல்லியமாக இதைத்தான் செய்கின்றனர்.

தாங்கள் தோல்வியை எதிர்கொண்டபோது, அதிலிருந்து ஓரடிக்கு அப்பால்தான் தங்களுக்கு மாபெரும் வெற்றி கிடைத்ததாக அமெரிக்காவின் மிகப் பிரபலமான, மிகவும் வெற்றிகரமான மக்களில் ஐநூறு பேருக்கும் அதிகமானவர்கள் என்னிடம் கூறினர். தோல்வி என்பது வஞ்சகமும் சூழ்ச்சியும் கொண்ட ஒரு தந்திரக்காரனைப் போன்றது. வெற்றி உங்கள் கைக்கெட்டும் தூரத்தில் இருக்கும்போது உங்கள் காலை இடறுவதில் அது பேரானந்தம் கொள்கிறது.

"ஒவ்வொரு தோல்வியினுள்ளும் அதற்கு இணையான அல்லது அதைவிட மேலான வெற்றிக்கான விதை ஒளிந்திருக்கிறது," என்ற எனது உறுதியான நம்பிக்கைதான், 'த ஜாய் ஆஃப் பெயிலியர்' என்ற புத்தகத்தை எழுதுவதற்குத் தனக்கு உத்வேகமாக அமைந்ததாகத் தொழிலதிபரும் ஊக்குவிப்புப் பேச்சாளருமான வெயின் ஆலின் ரூட் கூறியுள்ளார். அப்புத்தகம், தனது தோல்விகளை வெற்றிக்கான படிக்கட்டுகளாகப் பயன்படுத்திய அவரது தனிப்பட்டக் கதையைக் கூறுவதோடு மட்டுமல்லாமல், பெரும் செல்வந்தர்களும் பிரபலமானவர்களும் அவ்வாறு இருப்பதற்கு அவர்கள் தங்கள் தோல்விகளிலிருந்து கற்றுக் கொண்ட பாடங்கள்தான் காரணம் என்பதை நிரூபிக்கின்ற பிற வெற்றிகரமான மக்களின் கதைகளையும் நினைவுகூர்கிறது. ஜெனரல் எலெக்ட்ரிக் நிறுவனத்தின் மிகவும் வெற்றிகரமான தலைவராக விளங்கிய ஜாக் வெல்ஷ் தன்னுடைய தொழில் வாழ்க்கையின் ஆரம்பக் காலத்தில், அவரது பொறுப்பில் இருந்த பிளாஸ்டிக் தொழிற்சாலை ஒன்று வெடித்துச் சிதறியபோது பெரும் தோல்வியைத் தழுவினார். பெரும் கோடீஸ்வரரான சார்லஸ் ஷ்வாப், பள்ளியிலும் கல்லூரியிலும் ஒரு தோல்வியாளனாக இருந்தவர். சில்வெஸ்டர் ஸ்டலோன், புரூஸ் வில்லிஸ், ஒப்ரா வின்ஃப்ரே, பில் கிளின்டன், ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ், டொனால்டு ட்ரம்ப், மற்றும் பல பிரபலமான சாதனையாளர்கள் அனைவரும், இறுதியில் தாங்கள் பெற்ற வெற்றிகளுக்குத் தேவையான படிப்பினைகளைத் தங்களது தோல்விகளிலிருந்துதான் பெற்றனர்.

விடாமுயற்சிக்கான ஓர் அரை டாலர் படிப்பினை

விடாமுயற்சி குறித்து எனது நண்பர் டார்பி கற்றுக் கொண்ட சிறிது நாட்களுக்குப் பிறகு, 'முடியாது' என்பதற்கு உண்மையிலேயே 'முடியாது' என்பது அர்த்தமாக இருக்க வேண்டிய அவசியமில்லை என்பதை நிரூபித்த ஒரு விஷயத்தைத் தன் கண்கூடாகப் பார்த்தார்.

ஒரு மதிய வேளையில், பழைய காலத்து மில் ஒன்றில் கோதுமையை அரைப்பதற்கு அவர் தனது மாமாவிற்கு உதவிக் கொண்டிருந்தார். அவரது மாமா ஒரு பெரிய

பண்ணையை வைத்திருந்தார். ஆலையின் கதவு மெதுவாகத் திறந்தது. பண்ணையில் வாடகைக்கு இருந்த ஒரு விவசாயியின் சிறுபெண் உள்ளே நுழைந்து, கதவின் அருகில் நின்று கொண்டாள்.

டார்பியின் மாமா அவளை ஏறிட்டுப் பார்த்து, "உனக்கு என்ன வேண்டும்?" என்று அவளிடம் கத்தினார்.

"உங்களிடம் ஐம்பது சென்ட் பணம் வாங்கி வரும்படி என் அம்மா கூறினார்," என்று அச்சிறுமி பணிவாக பதிலளித்தாள்.

"என்னால் தர முடியாது. இப்போது நீ உன் வீட்டிற்கு ஓடிச் செல்," என்று அவர் கத்தினார்.

ஆனால் அவள் அந்த இடத்தைவிட்டு அசையவில்லை.

அவள் அங்கிருந்து போகவில்லை என்பதை கவனிக்காமல், டார்பியின் மாமா தன் வேலையைத் தொடர்ந்தார். அவர் மீண்டும் ஏறிட்டுப் பார்த்தபோது, அவள் இன்னும் அங்கேயே நின்று கொண்டிருந்ததைக் கண்டார். "உன்னை வீட்டிற்குப் போகும்படி அப்போதே நான் கூறினேன் அல்லவா? ஓடிப் போய்விடு, இல்லையென்றால் என் பிரம்புதான் பேசும்," என்று அவளை மிரட்டினார்.

ஆனால் அச்சிறுமி அதற்கும் மசியவில்லை.

அண்டாவிற்குள் கொட்டவிருந்த இன்னொரு கோதுமை மூட்டையைக் கீழே போட்டுவிட்டு, அவர் நேராக அச்சிறுமியை நோக்கி நடக்கத் துவங்கினார்.

டார்பி மூச்சுவிட மறந்து நின்றார். தன் மாமா பெரும் கோபக்காரர் என்பதை அவர் அறிந்திருந்தார்.

டார்பியின் மாமா அச்சிறுமி நின்று கொண்டிருந்த இடத்தை அடைந்தபோது, அவள் விரைவாக ஓரடி முன்னே எடுத்து வைத்து, அவரது கண்களை நேருக்கு நேர் பார்த்து, "என் அம்மாவிற்கு அந்த ஐம்பது சென்டுகள் தேவை" என்று சத்தமாகக் கூறினாள்.

அவர் அவளை ஒரு நிமிடம் பார்த்துவிட்டு, தன் கையைத் தன் பாக்கெட்டுக்குள் விட்டு ஓர் அரை டாலர் நாணயத்தை வெளியே எடுத்து அவளிடம் கொடுத்தார்.

அச்சிறுமி அந்தப் பணத்தை வாங்கிக் கொண்டு, சற்றுமுன் தான் வெற்றி கொண்ட மனிதரின்மீது இருந்து தனது பார்வையை அகற்றாமல், அவரைப் பார்த்தபடியே மெதுவாகக் கதவை நோக்கி நடந்தாள். அவள் போன பிறகு,

அவர் ஒரு பெட்டியின்மீது அமர்ந்து, பத்து நிமிடங்களுக்கும் மேலாக சன்னலுக்கு வெளியே வானத்தைப் பார்த்தபடி இருந்தார். தனக்குக் கொடுக்கப்பட்ட சவுக்கடியைப் பற்றி அவர் ஆச்சரியத்துடன் யோசித்துப் பார்த்துக் கொண்டிருந்தார்.

டார்பியும் சற்று சிந்தித்துக் கொண்டிருந்தார். ஒரு வளர்ந்த மனிதரை ஒரு சிறுமி வெற்றி கொண்டதைத் தன் அனுபவத்தில் அவர் அப்போதுதான் முதன்முறையாகப் பார்த்திருந்தார். அவள் எப்படி அதைச் செய்தாள்? தனது மாமா தன்னுடைய கோபத்தை விட்டுவிட்டு, ஓர் ஆட்டுக்குட்டியைப்போல் அமைதியாக ஆனதற்கு எது காரணம்? சூழ்நிலையை வெற்றி கொள்வதற்கு அச்சிறுமி எப்படிப்பட்ட வினோதமான சக்தியைப் பயன்படுத்தினாள்? இக்கேள்விகள் டார்பியின் மனத்திற்குள் பளிச்சிட்டன. ஆனால், பல வருடங்களுக்குப் பிறகு அவர் அக்கதையை என்னிடம் கூறியபோதுதான் அவருக்கு அவற்றுக்கான விடை கிடைத்தது.

தனது மாமாவை அந்த மில்லில் எந்த இடத்தில் வைத்து அச்சிறுமி வாயடைத்துப் போகச் செய்தாளோ, அதே இடத்தில் வைத்து, வழக்கத்திற்கு மாறான அந்த அனுபவத்தை டார்பி என்னிடம் பகிர்ந்து கொண்டது விசித்திரமான விஷயம்.

பாழடைந்து போயிருந்த அந்தப் பழைய மில்லில் நாங்கள் நின்று கொண்டிருந்தபோது டார்பி அந்தக் கதையை என்னிடம் கூறிவிட்டு, "இதிலிருந்து உங்களுக்கு என்ன புரிகிறது? என் மாமா வாயடைத்துப் போனதற்கு அச்சிறுமி எந்த சக்தியைப் பயன்படுத்தினாள்?" என்று கேட்டார்.

இப்புத்தகத்தில் விவரிக்கப்பட்டுள்ள கொள்கைகளில் இக்கேள்விக்கான விடை அடங்கி உள்ளது. அச்சிறுமி தற்செயலாகக் கண்டுபிடித்த அதே ஆற்றலை நீங்கள் புரிந்துகொண்டு செயல்படுத்துவதற்குப் போதுமான விபரங்களும் அறிவுறுத்தல்களும் அவ்விடையில் அடங்கியுள்ளன.

உங்கள் மனத்தை விழிப்பாக, வைத்திருங்கள். அச்சிறுமியின் உதவிக்கு வந்த வினோத சக்தி எது என்பதை அப்போது நீங்கள் கற்றுக் கொள்வீர்கள். அந்த சக்தியின் கடைக்கண் பார்வை இந்த அத்தியாயத்தில் உங்களுக்குக்

கிடைக்கலாம் அல்லது இனிவரும் அத்தியாயங்களில் ஏதோ ஒன்றில் அது உங்கள் மனத்திற்குள் பளிச்சிடலாம். நீங்கள் விழிப்புடன் இருந்தால், உங்களுடைய உட்கிரகிக்கும் ஆற்றலை விரைவுபடுத்தி, தடுத்து நிறுத்த முடியாத அதே சக்தியை உங்கள் கட்டளைக்கு அடிபணியச் செய்ய வைக்கின்ற அந்த யோசனையை ஏதோ ஓரிடத்தில் நீங்கள் கண்டுபிடிப்பீர்கள். அது தனியொரு யோசனையின் வடிவில் உங்களுக்கு வரக்கூடும், அல்லது ஒரு முழுமையான திட்டமாகவோ அல்லது ஒரு குறிக்கோளாகவோ வரக்கூடும். நீங்கள் உங்கள் கடந்தகாலத் தோல்வி அனுபவங்களைப் பின்னோக்கிப் பார்க்கும்படியும் அது செய்யக்கூடும். அவ்வாறு செய்வதன் மூலம், தோல்வியின் வாயிலாக நீங்கள் இழந்த அனைத்தையும் நீங்கள் திரும்பப் பெறுவதற்கு உதவக்கூடிய ஏதோ ஒரு படிப்பினையை அது உங்களுக்கு வெளிப்படுத்தக்கூடும்.

அச்சிறுமி தற்செயலாகப் பயன்படுத்திய அந்த சக்தியை நான் டார்பிக்கு விளக்கியபோது, ஓர் ஆயுட்காப்பீட்டு விற்பனையாளராகத் தான் செலவிட்டிருந்த முப்பது வருடகாலத்தை அவர் நினைவுகூர்ந்தார். அவர் அவ்வாறு செய்தபோது, அச்சிறுமியிடம் இருந்து தான் கற்றுக் கொண்டிருந்த படிப்பினைதான் தனது வெற்றிக்கான மிகப் பெரிய காரணம் என்பது அவருக்குத் தெளிவாகியது.

டார்பி இவ்வாறு குறிப்பிட்டார்: "காப்பீடு வாங்கக்கூடிய சாத்தியம் கொண்ட ஒரு நபர் என்னைப் புறக்கணிக்க முயன்ற ஒவ்வொரு முறையும், 'பின்வாங்க மாட்டேன் என்ற உறுதி' தன் பெரிய கண்களில் பளிச்சிட அச்சிறுமி அந்தப் பழைய மில்லில் நின்று கொண்டிருந்ததை நான் கண்டேன். பிறகு எனக்கு நானே, 'நான் இந்தக் காப்பீட்டை இவரிடம் விற்காமல் இங்கிருந்து போக மாட்டேன், என்று கூறிக் கொண்டேன். மக்கள் 'முடியாது' என்று கூறிய பிறகு நான் விற்றக் காப்பீடுகளின் எண்ணிக்கைதான் அதிகம்."

கைக்கெட்டும் தூரத்தில் தங்கம் இருந்தபோது மூன்றடிக்கு முன்பு தன் முயற்சியைத் தான் கைவிட்டத் தவறையும் அவர் நினைவுகூர்ந்தார். "ஆனால் அந்த அனுபவம் மாறுவேடம் தரித்து வந்த ஓர் ஆசீர்வாதம்தான். வாழ்க்கை எவ்வளவு கடினமானதாக இருந்தாலும்,

தொடர்ந்து நான் முயற்சிக்க வேண்டும் என்பதை அது எனக்குக் கற்றுக் கொடுத்தது" என்று அவர் கூறினார்.

டார்பியின் அனுபவங்கள் எல்லா மனிதர்களுக்கும் ஏற்படுகின்ற பொதுவான அனுபவங்கள்தான். ஆனால், அவரது தலைவிதியை அவரே நிர்ணயித்துக் கொள்வதற்கான விடையை அவை உள்ளடக்கியிருந்தன. அவரைப் பொறுத்தவரை, அந்த அனுபவங்கள் அவரது வாழ்க்கையில் மிக முக்கியமானவையாக விளங்கின. இந்த இரண்டு முக்கியமான அனுபவங்களில் இருந்தும் அவரால் பலனடைய முடிந்தது. ஏனெனில், அவர் அவற்றை ஆய்வு செய்து, அவை கற்றுக் கொடுத்தப் பாடங்களைக் கண்டறிந்தார்.

ஆனால் உங்கள் வாழ்வில் ஏற்படும் நிகழ்வுகளை, ஆழ்ந்த முக்கியத்துவம் கொண்ட அனுபவங்களாக நீங்கள் பார்க்காமல் போகும்போது என்ன நிகழ்கிறது? ஆய்வு செய்வதற்குத் தங்கள் வாழ்வில் இதுவரை சிறிய தோல்விகளைக்கூட சந்தித்திராத இளைஞர்களின் நிலை என்ன? தோல்விகளை வாய்ப்புகளுக்கான படிக்கற்களாக மாற்றும் கலையை அவர்கள் எங்கு கற்பார்கள், எவ்வாறு கற்பார்கள்?

அக்கேள்விகளுக்கு விடையளிப்பதற்காகவே நான் இப்புத்தகத்தை எழுதினேன்.

என்னுடைய விடையைத் தெரிவிப்பதற்காக நான் இப்புத்தகத்தில் பதிமூன்று கொள்கைகளை அமைத்துள்ளேன். இக்கொள்கைகள் தனித்தனியாகவோ அல்லது ஒன்றோடொன்று இணைந்தோ தூண்டுகோல்களாகச் செயல்படுகின்றன. நீங்கள் தேடிக் கொண்டிருக்கும் குறிப்பிட்ட விடை ஏற்கனவே உங்கள் மனத்தில் ஒளிந்திருக்கக்கூடும். இக்கொள்கைகளைப் படிப்பது, உங்கள் விடை ஒரு யோசனையாகவோ, ஒரு திட்டமாகவோ, அல்லது ஒரு குறிக்கோளாகவோ திடீரென்று உங்கள் முன்னால் வந்து குதிப்பதற்கான ஒரு தூண்டுகோலாக அமையக்கூடும்.

நீங்கள் வெற்றி பெறுவதற்கு உங்களுக்குத் தேவைப்படுவதெல்லாம் ஓர் அபாரமான யோசனை மட்டுமே. இந்தப் பதிமூன்று கொள்கைகளும் அப்படிப்பட்ட அபாரமான யோசனைகளை நீங்கள் உருவாக்கிக்

கொள்வதற்கான சாத்தியக்கூறுகளை அதிகரிக்கும்.

வெற்றி மனப்பான்மை

இக்கொள்கைகளை நான் மேலும் விவரிப்பதற்கு முன், நீங்கள் ஒரு விஷயத்தைத் தெரிந்து கொள்ள வேண்டும்; செல்வ வளங்கள் வரத் துவங்கும்போது, நீங்கள் நலிவுற்றிருந்த காலங்களில் அவை எங்கு ஒளிந்து கொண்டிருந்தன என்று நீங்கள் வியக்கும் அளவுக்கு அவை காட்டாற்று வெள்ளமாய் உங்களை நோக்கிப் பாய்ந்து வரும்.

இது ஒரு பிரமிப்பூட்டும் கூற்று, குறிப்பாக, கடினமாகவும் நீண்ட நேரமும் உழைக்கும் மக்களிடம் மட்டுமே செல்வம் வந்து குவியும் என்ற பிரபலமான நம்பிக்கை உங்கள் மனத்தில் ஆழமாகப் பதிந்திருக்கும்போது. நீங்கள் தெரிந்து கொள்ள வேண்டியதெல்லாம், செல்வங்களை ஈர்க்கும் மனநிலையை எப்படிப் பெறுவது என்பதைப் பற்றி மட்டும்தான். இக்கேள்விக்கான பதிலை ஆராய்வதில் நான் இருபத்தைந்து வருடங்களைச் செலவிட்டுள்ளேன். ஏனெனில், “செல்வந்தர்கள் எப்படி செல்வத்தைக் குவித்தார்கள்” என்பதை நானும் தெரிந்து கொள்ள விரும்பினேன்.

இத்தத்துவத்தின் கொள்கைகளில் நீங்கள் திறமை படைத்தவராக ஆகி, அக்கொள்கைகளை நீங்கள் நடைமுறையில் செயல்படுத்தத் துவங்கியவுடன், உங்கள் பொருளாதார நிலை மேம்படத் துவங்கும் என்பதை நீங்கள் கற்றுக் கொள்வீர்கள். நீங்கள் எதைத் தொட்டாலும், அது தங்கமாக மாறத் துவங்கும்.

'சாத்தியமற்றது' என்ற வார்த்தையுடன் நெருக்கமாக உறவாடுவதுதான் சராசரி மக்களின் முக்கிய பலவீனங்களில் ஒன்று. பலனளிக்காத அனைத்து விதிமுறைகளையும் நாம் அறிவோம். செய்ய முடியாத அனைத்து விஷயங்களையும் நாம் அறிவோம். மற்றவர்களை வெற்றியாளர்களாக ஆக்கியுள்ள விதிமுறைகளை நாடுகின்ற, அந்த விதிமுறைகளுக்காக எல்லாவற்றையும் பணயம் வைக்கத் தயாராக இருக்கின்ற மக்களுக்காகவே இப்புத்தகம் எழுதப்பட்டுள்ளது.

வெற்றி மனப்பான்மையைக் கொண்டுள்ளவர்களிடம் வெற்றி வந்து குவிகிறது. தோல்வி மனப்பான்மையைக் கொண்டவர்களாக ஆவதற்குத் தங்களை அனுமதிக்கின்ற மக்களிடம் தோல்வி வந்து சேர்கிறது. உங்கள் மனத்தைத் தோல்வி மனப்பான்மையில் இருந்து வெற்றி மனப்பான்மைக்கு மாற்றும் கலையை நீங்கள் கற்றுக் கொள்ள இப்புத்தகம் உதவும்.

அனைத்தையும், அனைவரையும் உங்களுடைய சொந்த அபிப்பிராயங்கள் மற்றும் நம்பிக்கைகளைக் கொண்டு சீர்தூக்கிப் பார்க்கும் பழக்கம் இன்னொரு பலவீனம் ஆகும். இதைப் படித்துக் கொண்டிருக்கும் உங்களில் சிலருக்கு, சிந்தனையை ஒருமுகப்படுத்துவதன் மூலம் ஒருவரால் செல்வந்தராக ஆக முடியும் என்று நம்புவது கடினமானதாக இருக்கக்கூடும். ஏனெனில், உங்களது எண்ணப் பழக்கங்கள் ஏழ்மை, துயரம், தோல்வி, மற்றும் வீழ்ச்சி ஆகியவற்றில் ஊறிப் போயுள்ளன. இவை அனைத்தும் கண்ணோட்டம் மற்றும் பழக்கத்தைப் பொறுத்த விஷயம். ஒரு நபரால் எந்த அளவு சாதிக்க முடியும் என்பது குறித்து நீங்கள் கொண்டுள்ள நம்பிக்கைக்கும் இது பொருந்தும்.

சாத்தியமற்றதைச் சாத்தியமாக்கிய ஹென்றி ஃபோர்டு

ஹென்றி ஃபோர்டு தனது பிரபலமான வீ—8 மோட்டாரை உற்பத்தி செய்வதென்று தீர்மானித்தபோது, எஞ்சினுக்குத் தேவையான எட்டு உருளைகளையும் ஒரே தொகுதியில் வைத்து அதை உருவாக்குவதென்று தீர்மானித்தார். அந்த எஞ்சினுக்கான ஒரு வடிவமைப்பை உருவாக்குமாறு அவர் தனது பொறியியல் வல்லுனர்களுக்கு உத்தரவிட்டார். அந்த வடிவம் ஒரு காகிதத்தில் ஒரு வரைபடமாக அற்புதமாக உருவானது. ஆனால், எட்டு உருளைகள் கொண்ட ஓர் எஞ்சினை ஒரே தொகுதியாக உருவாக்குவது நடைமுறையில் சாத்தியமற்றது என்று அவரது பொறியியல் வல்லுனர்கள் ஒருசேரக் கூறினர்.

"என்ன செய்வீர்களோ எனக்குத் தெரியாது, ஆனால் அதை உருவாக்குங்கள்," என்று ஃபோர்டு கூறினார்.

அதற்கு அவர்கள், "அது சாத்தியமில்லை!" என்று

பதிலளித்தனர்.

"முயற்சியைத் துவக்குங்கள். நீங்கள் வெற்றி பெறும்வரை அந்த எஞ்சினை உருவாக்குவதில் கவனம் செலுத்துங்கள். அதற்கு எவ்வளவு காலம் தேவைப்பட்டாலும் பரவாயில்லை," என்று ஃபோர்டு உத்தரவிட்டார்.

எனவே அவரது பொறியியல் வல்லுனர்கள் தங்கள் முயற்சியைத் துவக்கினர். ஆறு மாதங்கள் உருண்டோடின. எதுவும் நடக்கவில்லை. இன்னோர் ஆறு மாதங்கள் கடந்தன. அப்போதும் எதுவும் நிகழவில்லை. ஃபோர்டின் உத்தரவை நிறைவேற்றுவதற்காகத் தங்களுக்குத் தெரிந்த அனைத்துத் திட்டங்களையும் அவர்கள் முயற்சித்துப் பார்த்தனர், ஆனால் அந்த எஞ்சின் அவர்களின் புரிதலுக்கு அப்பாற்றப்பட்ட ஒன்றாக இருந்தது. 'சாத்தியமேயில்லை!' என்பதே மீண்டும் மீண்டும் பதிலாகக் கிடைத்தது.

அந்த வருடக் கடைசியில் ஃபோர்டு மறுபடி தன் பொறியியல் வல்லுனர்களை சந்தித்துப் பேசினார். அவரது உத்தரவை நிறைவேற்றுவதற்கான எந்தவொரு வழியையும் தங்களால் கண்டுபிடிக்க முடியவில்லை என்ற பழைய பல்லவியையே அவர்கள் பாடினர்.

"நீங்கள் அதை எப்படிச் செய்வீர்கள் என்று எனக்குத் தெரியாது. ஆனால் எனக்கு அது கண்டிப்பாக வேண்டும். அதை நான் எப்படியாவது பெற்றே தீருவேன்," என்று ஃபோர்டு கூறினார். வேறு வழியின்றி அந்த வல்லுனர்கள் மீண்டும் முயற்சித்தனர். பிறகு, ஏதோ மாயாஜாலம்போல், அந்த ரகசியத்தை அவர்கள் கண்டறிந்தனர்.

ஃபோர்டின் உறுதி மீண்டும் வெற்றி பெற்றது!

வெற்றிக்கான கொள்கைகளைப் புரிந்து கொண்டு, அவற்றை நடைமுறையில் செயல்படுத்தியதால் ஹென்றி ஃபோர்டு ஒரு வெற்றிகரமான மனிதராகத் திகழ்ந்தார். இக்கொள்கைகளில் ஒன்று "கொழுந்துவிட்டெரியும் ஆசை." அதாவது, உங்களுக்கு என்ன வேண்டும் என்பதை நீங்கள் தெள்ளத் தெளிவாகத் தெரிந்து வைத்திருப்பது. தொடர்ந்து இப்புத்தகத்தை நீங்கள் படிக்கும்போது ஹென்றி ஃபோர்டின் கதையை நினைவில் கொள்ளுங்கள். அவரது வியத்தகு சாதனைக்கான ரகசியங்கள் விவரிக்கப்பட்டுள்ள வரிகளைக் கண்டுபிடியுங்கள். உங்களால் இதைச் செய்ய முடிந்தால், ஹென்றி ஃபோர்டைப் பணக்காரராக ஆக்கிய

அந்தக் கொள்கைகளை உங்களால் கண்டுபிடிக்க முடிந்தால், உங்களுக்குப் பொருத்தமான எந்தவொரு விஷயத்திலும் அவரைப்போல் உங்களாலும் சாதிக்க முடியும்.

உங்கள் விதியைத் தீர்மானிப்பவர் நீங்கள்தான்

"என் தலைவிதியின் காரணகர்த்தாவும் நானே, என் ஆன்மாவின் மாலுமியும் நானே," என்ற தீர்க்கதரிசன வரிகளைப் பிரபல ஆங்கிலேயக் கவிஞரான வில்லியம் ஹென்லீ எழுதியபோது, நாம் நமது தலைவிதியை நிர்ணயிப்பவர்களாக இருப்பதற்கும், நமது ஆன்மாக்களின் மாலுமிகளாக இருப்பதற்கும் காரணம், நம்முடைய எண்ணங்களைக் கட்டுப்படுத்தக்கூடிய சக்தி நம்மிடம்தான் உள்ளது என்ற உண்மையை அவர் நமக்குத் தெரிவித்திருக்க வேண்டும்.

நாம் நம்முடைய மனத்தில் நிலைநிறுத்தியுள்ள ஆதிக்க எண்ணங்களால் ஏதோ ஒரு வழியில் நமது மனம் காந்தமாக்கப்படுவதுதான் அதற்குக் காரணம் என்றும், நம்முடைய ஆதிக்க எண்ணங்களுடன் ஒத்திசைவாக உள்ள ஆற்றல்களையும், மக்களையும், வாழ்வின் சூழல்களையும் அப்படிக் காந்தமாக்கப்பட்ட நமது மனம் நம்மிடம் கவர்ந்திழுக்கும் என்றும் அவர் நம்மிடம் கூறியிருக்க வேண்டும்.

செல்வங்களை அபரிமிதமாகக் குவிக்க வேண்டும் என்றால், செல்வங்கள் குறித்தத் தீவிர விருப்பத்தால் நம் மனங்களை நாம் காந்தமயமாக்க வேண்டும் என்றும், பணத்தை அடைவதற்கான திட்டவட்டமான திட்டங்களை உருவாக்குவதற்கு நமது ஆழ்விருப்பம் நம்மை உந்தித் தள்ளும்வரை செல்வ மனப்பான்மையில் நாம் திளைக்க வேண்டும் என்றும் அவர் நம்மிடம் கூறியிருக்க வேண்டும்.

ஆனால் ஒரு கவிஞர் என்ற முறையில், ஒரு மாபெரும் உண்மையைக் கவிதை வடிவில் எடுத்துரைத்ததோடு ஹென்லீ நிறுத்திக் கொண்டார். தனது கவிதை வரிகளின் தத்துவரீதியான அர்த்தத்தை, தன்னைப் பின்தொடர்ந்து வருபவர்கள் சரியாக அர்த்தப்படுத்திக் கொள்வார்கள் என்று அவர் விட்டுவிட்டார்.

உங்களுடைய தலைவிதியை மாற்றக்கூடிய கொள்கைகள்

இக்கொள்கைகளில் முதலாவது கொள்கையை ஆய்வு செய்வதற்கு இப்போது நாம் தயாராக இருக்கிறோம். இதை நாம் ஆராயும்போது நீங்கள் திறந்த மனத்துடன் இருக்க வேண்டும் என்று நான் உங்களைக் கேட்டுக் கொள்கிறேன். இக்கொள்கைகள் எனது கண்டுபிடிப்புகள் அல்ல என்பதை நினைவில் கொள்ளுங்கள். இவை பல லட்சக்கணக்கான மக்களுக்குப் பலனளித்துள்ளன. உங்களுடைய தலைவிதியை மாற்றக்கூடிய விதத்தில் இவற்றை உங்களால் பயன்படுத்த முடியும். இதைச் செய்வது சுலபமானது என்பதையும் நீங்கள் காண்பீர்கள்.

சில வருடங்களுக்கு முன்பு, மேற்கு விர்ஜீனியா மாநிலத்திலுள்ள சேலம் நகரில் அமைந்த சேலம் கல்லூரியில் ஒரு பட்டமளிப்பு விழாவில் நான் துவக்கவுரை ஆற்றினேன். தணியாத ஆர்வம் கொண்டிருப்பது எவ்வளவு அவசியம் என்பதை அப்போது நான் மிகத் தீவிரமாக வலியுறுத்தினேன். அங்கிருந்த மாணவர்களில் ஒருவர் நான் கூறியதை முழுமையாக ஏற்றுக் கொண்டு, அதைத் தன் சொந்தத் தத்துவத்தின் அடித்தளமாக்கிக் கொண்டார். அந்த இளைஞர் பிற்காலத்தில் ஒரு நாடாளுமன்ற உறுப்பினராகவும், அதிபர் ஃபிராங்க்ளின் ரூஸ்வெல்ட்டின் அமைச்சரவையில் ஒரு முக்கிய உறுப்பினராகவும் ஆனார். அவர் எனக்கு எழுதிய ஒரு கடிதத்தில், அடுத்த அத்தியாயத்தில் வரைகோடிட்டுக் காட்டப்பட்டுள்ள "கொழுந்துவிட்டெரியும் ஆசை" என்னும் கொள்கை பற்றிய தனது அபிப்பிராயத்தைத் தெளிவாகக் குறிப்பிட்டு இருந்தார். அவரது கடிதத்தை அந்த அத்தியாயத்திற்கான அறிமுகமாகப் பிரசுரிக்க நான் தேர்ந்தெடுத்துள்ளேன். உங்களுக்காகக் காத்துக் கொண்டிருக்கும் வெகுமதிகள் பற்றிய ஒரு பார்வையை அது உங்களுக்குக் கொடுக்கும். அக்கடிதம் பின்வருமாறு:

அன்புக்குரிய திரு. நெப்போலியன் ஹில் அவர்களுக்கு,

நாடாளுமன்ற உறுப்பினராக நான் சேவை செய்து வருவது மக்களுடைய பிரச்சனைகள் பற்றிய ஆழமான புரிதலை எனக்குக் கொடுத்துள்ளது. தகுதி வாய்ந்த பல்லாயிரக்கணக்கான மக்களுக்கு உதவக்கூடிய ஒரு விஷயத்தைப் பரிந்துரைப்பதற்காகவே நான் இக்கடிதத்தை எழுதுகிறேன்.

1922ம் ஆண்டு சேலம் கல்லூரியின் பட்டமளிப்பு விழாவில் நீங்கள் துவக்க உரை ஆற்றினிர்கள். பட்டம் பெறவிருந்த மாணவர்களில் நானும் ஒருவனாக இருந்தேன். அந்த உரையின் மூலமாக ஒரு யோசனையை நீங்கள் என் மனத்தில் விதைத்தீர்கள். என்னுடைய மாநிலத்தைச் சேர்ந்த மக்களுக்கு சேவை செய்ய எனக்கு இப்போது கிடைத்திருக்கும் வாய்ப்பிற்கு நீங்கள் போட்ட வித்துதான் காரணம். எதிர்காலத்தில் நான் அடையக்கூடிய எந்தவொரு வெற்றிக்கும் மிகப் பெரிய அளவில் அதுதான் காரணமாக இருக்கும்.

சிறிதளவு கல்வியறிவோடு, கையில் சல்லிக் காசு இல்லாமல், செல்வாக்குமிக்க எந்த நண்பர்களும் இல்லாமல், மாபெரும் சிகரங்களை ஹென்றி ஃபோர்டு அடைந்த விதம் குறித்து அன்று நீங்கள் கொடுத்த அற்புதமான விவரிப்பை, நீங்கள் நேற்றுக் கொடுத்ததுபோல் என்னால் நினைவுகூர முடிகிறது. நீங்கள் உங்கள் உரையை முடிப்பதற்கு முன்பே நான் என் மனத்தில் ஒரு தீர்மானத்தை மேற்கொண்டேன். நான் எத்தனை சிரமங்களை எதிர்கொள்ள நேரிட்டாலும் சரி, வரலாற்றில் எனக்கென்று ஓரிடத்தை உருவாக்கிக் கொள்வேன் என்று நான் தீர்மானித்தேன்.

இவ்வருடமும், அடுத்த ஒருசில வருடங்களுக்குள்ளும் பல்லாயிரக்கணக்கான இளைஞர்கள் தங்கள் கல்லூரிப் படிப்பை முடிப்பார்கள். நான் உங்களிடம் இருந்து பெற்றது போன்ற ஊக்குவிப்புச் செய்தியை அவர்கள் ஒவ்வொருவரும் தேடுவார்கள். வாழ்க்கையைத் துவக்குவதற்குத் தாங்கள் எங்கு செல்ல வேண்டும், என்ன செய்ய வேண்டும் என்று அவர்கள் தெரிந்து கொள்ள விரும்புவார்கள். உங்களால் அவர்களுக்கு சரியான வழிகாட்ட முடியும். ஏனெனில், ஏற்கனவே எண்ணற்ற மக்களின் பிரச்சனைகளைத் தீர்ப்பதற்கு நீங்கள் உதவியுள்ளிர்கள்.

தங்களது யோசனைகளைப் பணமாக மாற்றுவது எப்படி என்பதைத் தெரிந்து கொள்ள விரும்புகின்ற, எந்த நிதியுதவியும் இல்லாமல் ஆரம்பத்திலிருந்து துவக்க வேண்டிய நிலையில் உள்ள ஆயிரக்கணக்கான மக்கள் இன்று அமெரிக்காவில் இருக்கின்றனர். அவர்களுக்கு யாரேனும் ஒருவரால் உதவ முடியும் என்றால், கண்டிப்பாக அந்த நபர் நீங்கள்தான்.

உங்கள் கருத்துக்களை ஒரு புத்தகமாக வெளியிட்டால், அதன் முதல் பிரதியைப் பெற்றுக் கொள்ள நான் மிக ஆவலாக இருக்கிறேன். அதில் நீங்கள் கையெழுத்திட்டு எனக்கு அனுப்ப வேண்டும் என்று உங்களை நான் அன்போடு கேட்டுக் கொள்கிறேன். வாழ்த்துக்கள்!

அன்புடன்,
ஜென்னிங்ஸ் ரேன்டால்ஃப்

1922ம் ஆண்டிலிருந்து, ஜென்னிங்ஸ் ரேன்டால்ஃப் படிப்படியாக உயர்ந்து அமெரிக்காவின் முன்னணி விமானத்துறை நிர்வாக அதிகாரிகளில் ஒருவராகவும், ஒரு தலைசிறந்த ஊக்குவிப்புப் பேச்சாளராகவும், மேற்கு விர்ஜினியா மாநிலத்திலிருந்து தேர்ந்தெடுக்கப்பட்ட அமெரிக்க ஆட்சிப் பேரவை உறுப்பினராகவும் உருவானதை நான் உன்னிப்பாக கவனித்து வந்துள்ளேன்.

நான் அந்த உரையை ஆற்றி முப்பத்தைந்து ஆண்டுகளுக்குப் பிறகு, 1957ம் ஆண்டு சேலம் கல்லூரிக்குத்

திரும்பச் சென்று மீண்டும் ஒரு பட்டமளிப்பு விழாவில் உரையாற்றியது எனக்கு எல்லையில்லா மகிழ்ச்சியைக் கொடுத்தது. அந்த நேரத்தில், சேலம் கல்லூரி எனக்கு கௌரவ டாக்டர் பட்டத்தை வழங்கிச் சிறப்பித்தது என் வாழ்வில் மறக்க முடியாத ஓர் அனுபவமாக அமைந்தது.

1

கொழுந்துவிட்டெரியும் ஆசை

நியூ ஜெர்ஸி மாநிலத்திலுள்ள ஆரஞ்சு நகரில், கால்நடைகளைச் சுமந்து வந்த சரக்கு ரயிலில் இருந்து எட்வின் பார்ன்ஸ் கீழே இறங்கியபோது, அவர் ஒரு பரதேசியைப்போல் தோற்றமளித்திருக்கக்கூடும், ஆனால் அவரது எண்ணங்கள் ஒரு சக்கரவர்த்திக்கு உரியவையாக இருந்தன.

அவர் அந்த ரயில் நிலையத்திலிருந்து தாமஸ் ஆல்வா எடிசனின் அலுவலகத்திற்குச் சென்று கொண்டிருந்தபோது, அவரது மனம் மும்முரமாக வேலையில் ஈடுபட்டிருந்தது. எடிசனின் முன்னால் தான் நிற்பதை அவர் தன் மனத்தில் காட்சியாகக் கண்டார். எடிசனுடன் ஒரு வியாபாரக் கூட்டாளியாக ஆக வேண்டும் என்று தான் கொண்டிருந்த தணியாத தாகத்தைத் தணிப்பதற்காக எடிசனிடம் தனக்கு ஒரு வாய்ப்புக் கொடுக்குமாறு கேட்பதாகத் தத்ரூபமாக அவர் கற்பனை செய்தார்.

பார்ன்ஸின் விருப்பம், நடந்தால் நன்றாக இருக்கும் என்ற ரீதியில் தோன்றிய ஒரு நப்பாசை அல்ல. பிற அனைத்தையும் கடந்து நின்ற கொழுந்துவிட்டு எரியும் ஆசை அது. அது திட்டவட்டமானதாக இருந்தது.

ஒருசில வருடங்கள் கடந்தன.

இப்போது பார்ன்ஸ் மீண்டும் எடிசனின் முன் நின்று கொண்டிருந்தார். அவர் முதன்முதலில் எடிசனை எந்த அலுவலகத்தில் சந்தித்தாரோ, அதே அலுவலகத்தில் நின்றார். இம்முறை அவரது ஆழ்விருப்பம் நிறைவேறியிருந்தது. அவர் எடிசனின் வியாபாரக் கூட்டாளியாக ஆகியிருந்தார். அவரது வாழ்வின் ஆதிக்கமான கனவு நிஜமாகியிருந்தது.

ஒரு திட்டவட்டமான இலக்கைத் தேர்ந்தெடுத்து, தனது

ஒட்டுமொத்த ஆற்றலையும், ஒட்டுமொத்த மன உறுதியையும், ஒட்டுமொத்த முயற்சியையும் அந்த இலக்கின்மீது குவித்ததுதான் பார்ன்ஸின் வெற்றிக்குக் காரணம். அந்த இலக்கை அடைவதற்காக அவர் தன்னையும் தன்னிடமிருந்த அனைத்தையும் அதில் முதலீடு செய்தார்.

அவர் தேடிக் கொண்டிருந்த வாய்ப்பு அவர் முன் தோன்றுவதற்கு ஐந்து வருடங்கள் ஆயின. ஆனால், முதன்முதலில் எடிசனிடம் வேலை செய்யத் துவங்கிய நாள் முதலாகவே, தான் எடிசனின் வியாபாரக் கூட்டாளி என்று ஒவ்வொரு நிமிடமும் எட்வின் பார்ன்ஸ் தன் மனத்தில் நினைத்திருந்தார்.

ஒரு திட்டவட்டமான ஆழ்விருப்பத்தின் சக்திக்கான அற்புதமான ஓர் எடுத்துக்காட்டு அது. பார்ன்ஸ் தன் இலக்கை அடைந்ததற்குக் காரணம், வேறு எந்தவொரு விஷயத்தைவிடவும் அதிகமாக, எடிசனின் வியாபாரக் கூட்டாளியாக ஆக வேண்டும் என்று அவர் விரும்பியதுதான். அந்தக் குறிக்கோளை அடைவதற்காக அவர் ஒரு திட்டத்தை உருவாக்கினார். தான் ஒருபோதும் பின்வாங்கப் போவதில்லை என்று அவர் உறுதி பூண்டார். அந்தக் குறிக்கோள் தன் வாழ்வின் ஒரு தீவிரமான, ஆதிக்கமான பீடிப்பாக ஆகும்வரை, அவர் தன் விருப்பத்தில் உறுதியாக இருந்தார். இறுதியில் அது உண்மையாக மாறியது.

"இவ்வுலகில் நான் உறுதியாகப் பெற விரும்புகின்ற ஒரு விஷயம் உள்ளது. தாமஸ் ஆல்வா எடிசனுடன் வியாபாரத்தில் கூட்டு சேர்வதுதான் அது. நான் ஒருபோதும் பின்வாங்கப் போவதில்லை. நான் விரும்புவதைப் பெறுவதற்கான எனது திறனின்மீது எனது ஒட்டுமொத்த எதிர்காலத்தையும் நான் பணயம் வைக்கப் போகிறேன்," என்று அவர் எப்போதும் தனக்குத் தானே கூறி வந்தார்.

பின்வாங்குவதற்கான அனைத்து வழிகளையும் அவர் மூடிவிட்டார். வெற்றி அல்லது வீர மரணம்!

பார்ன்ஸின் வெற்றிக்கான ரகசியம் இதுதான்.

பின்வாங்குவதற்கான அனைத்து வழிகளையும் அடைத்துவிடுங்கள்

நெடுங்காலத்திற்கு முன்பு, ஒரு தலைசிறந்த படைத்தளபதி ஓர் இக்கட்டான சூழ்நிலையை எதிர்கொள்ள நேரிட்டது. போர்க்களத்தில் தனது வெற்றியை உறுதி செய்யக்கூடிய ஒரு தீர்மானத்தை அவர் எடுக்க வேண்டியிருந்தது. தனது படையில் இருந்த வீரர்களைவிடப் பன்மடங்கு அதிக எண்ணிக்கையிலான வீரர்களைக் கொண்ட மிகவும் சக்திவாய்ந்த ஓர் எதிரிக்கு எதிராக அவர் தனது படையை அனுப்பவிருந்தார். அவர் தனது வீரர்களைக் கப்பல்களில் ஏற்றி, எதிரியின் நாட்டிற்குச் சென்று, தனது வீரர்களையும் போர்க்கருவிகளையும் அங்கு இறக்கி வைத்தார். பிறகு அவர்கள் பயணம் செய்த அனைத்துக் கப்பல்களையும் எரித்துச் சாம்பலாக்குமாறு அவர் தன் படைவீரர்களுக்கு உத்தரவிட்டார். முதல் போருக்கு முன் அவர் தன் வீரர்களைப் பார்த்து, "உங்கள் கண்களுக்கு முன்னால் படகுகள் எரிந்து சாம்பலாவதை நீங்கள் பார்க்கிறீர்கள். நாம் வெற்றி பெற்றாலொழிய இங்கிருந்து நம்மால் உயிருடன் திரும்பிச் செல்ல முடியாது. நமக்கு வேறு வழி இல்லை. வெற்றி அல்லது வீர மரணம்!" என்று முழங்கினார்.

இறுதியில் அவர்கள் வெற்றி வாகை சூடினர்.

எந்தவொரு முயற்சியிலும் வெற்றி பெறுகின்ற ஒவ்வொரு நபரும் தன்னுடைய கப்பல்களை எரித்துவிட்டு, பின்வாங்கிச் செல்வதற்கான அனைத்து வழிகளையும் மூடிவிட வேண்டும். வெற்றி பெறுவதற்குத் தேவையான கொழுந்துவிட்டெரியும் ஆசையை நீங்கள் தக்க வைத்துக் கொள்வதை உறுதி செய்வதற்கான ஒரே வழி அதுதான். வெற்றிக்கு அது மிகவும் இன்றியமையாதது.

ஒருமுறை சிக்காகோ நகரில் ஒரு மிகப் பெரிய தீ விபத்து ஏற்பட்டது. அதற்கு மறுநாள் காலையில் சில வணிகர்கள் அந்தத் தெருவில் ஒரு குழுவாக நின்று கொண்டு, எரிந்தது போக மிச்சமிருந்த தங்கள் கடைகள் புகைந்து கொண்டிருந்ததைப் பார்த்துக் கொண்டிருந்தனர். கடைகளை மீண்டும் கட்டியெழுப்புவதா அல்லது சிக்காகோ நகரைவிட்டு வெளியேறி, நாட்டின் வேறொரு செழிப்பான இடத்தில் புதிதாக வியாபாரத்தைத் துவக்குவதா என்று தீர்மானிப்பதற்காக அவர்கள் குழுமியிருந்தனர். இறுதியில் அவர்கள் அனைவரும் சிக்காகோவைவிட்டுச்

செல்வதென்று தீர்மானித்தனர், ஒரே ஒருவரைத் தவிர.

சிக்காகோவில் தங்கியிருந்து மீண்டும் தன் கடையைக் கட்டியெழுப்பத் தீர்மானித்த வணிகர், தன் கடையின் எஞ்சிய பகுதிகளைச் சுட்டிக்காட்டி, "நண்பர்களே, உலகிலேயே மிகப் பெரிய கடை ஒன்றை நான் இதே இடத்தில் உருவாக்குவேன், அது எத்தனை முறை எரிந்து சாம்பலானாலும் சரி," என்று சபதம் செய்தார்.

இது நடந்தது 1871ம் ஆண்டு. அவரது கடை மீண்டும் கட்டப்பட்டது. அது இன்றும் நிலைத்து நிற்கிறது. மார்ஷல் ஃபீல்டு பலபொருள் அங்காடி என்ற அவரது கடை, கொழுந்துவிட்டெரியும் ஆசையின் சக்திக்கான மாபெரும் நினைவுச்சின்னமாக விளங்குகிறது. தன் சக வணிகர்கள் செய்ததைப்போல் அங்கிருந்து ஓடிப் போக மார்ஷல் ஃபீல்டு முடிவு செய்திருந்தால், வாழ்க்கை அவருக்கு சுலபமானதாக இருந்திருக்கும். வாழ்க்கை கடினமானதாகவும், எதிர்காலம் பிரகாசமின்றியும் இருந்த நேரத்தில், மற்ற வணிகர்கள் அந்த இடத்தைக் காலி செய்துவிட்டு, சுலபமாக வாழ்க்கை நடத்தக்கூடிய ஓரிடத்தைத் தேடிச் சென்றனர்.

மார்ஷல் ஃபீல்டுக்கும் மற்ற வணிகர்களுக்கும் இடையேயான இந்த வித்தியாசத்தை நன்றாகக் குறித்துக் கொள்ளுங்கள். வெற்றியாளர்களைத் தோல்வியாளர்களிடம் இருந்து வேறுபடுத்திக் காட்டுவது இந்த வித்தியாசம்தான்.

பணத்தின் மதிப்பைப் புரிந்து கொள்ளக்கூடிய அளவுக்கு வயது முதிர்ந்த ஒவ்வொரு மனிதரும் பணத்தின்மீது ஆசைப்படுகின்றனர். ஆனால் வெறும் ஆசை மட்டும் செல்வங்களைக் கொண்டு வராது. செல்வங்கள்மீது ஆழ்ந்த விருப்பம் கொண்டு, அவ்விருப்பம் நம்மைத் தீவிரமாக ஆட்டிப் படைக்கும் ஒரு மனநிலையோடு, அச்செல்வங்களை அடைவதற்கான திட்டவட்டமான திட்டங்களை வகுத்து, தோல்வியை அங்கீகரிக்காத ஒரு விடாமுயற்சியுடன் அத்திட்டங்களைக் கடைபிடிக்கும் மனப்போக்குதான் செல்வங்களைக் கொண்டு வரும்.

கொழுந்துவிட்டெரியும் ஆசையை சொக்கத் தங்கமாக மாற்றுவதற்கான ஆறு வழிகள்

கொழுந்துவிட்டெரியும் ஆசையை சொக்கத் தங்கமாக மாற்றுவதற்கான வழிமுறை ஆறு திட்டவட்டமான நடவடிக்கைகளை உள்ளடக்கியுள்ளது:

1. நீங்கள் துல்லியமாக எவ்வளவு பணத்தை விரும்புகிறீர்களோ, அதன்மீது உங்கள் மனத்தை நிலைப்படுத்துங்கள். "எனக்கு ஏராளமான பணம் வேண்டும்," என்று பொதுவாகக் கூறினால் போதாது. எவ்வளவு பணம் வேண்டும் என்பதில் திட்டவட்டமாக இருங்கள். (இதன் பின்னால் உள்ள உளவியல்ரீதியான காரணங்கள் பின்வரும் அத்தியாயங்களில் விளக்கப்பட்டுள்ளன.)

2. நீங்கள் பெற விரும்புகின்ற பணத்திற்கு பதிலீடாக நீங்கள் எதைக் கொடுக்க விரும்புகிறீர்கள் என்பதைத் துல்லியமாகத் தீர்மானியுங்கள். (ஒன்றைக் கொடுக்காமல் வேறொன்றை ஒருபோதும் பெற முடியாது.)

3. நீங்கள் விரும்புகின்ற பணத்தை எப்போது கைவசப்படுத்த விரும்புகிறீர்கள் என்பதற்கான ஒரு திட்டவட்டமான தேதியை நிர்ணயித்துக் கொள்ளுங்கள்.

4. உங்கள் ஆழ்விருப்பத்தை நிறைவேற்றுவதற்கான ஒரு சீரான திட்டத்தை உருவாக்கி, உடனடியாகச் செயலில் இறங்குங்கள். அதற்கு நீங்கள் தயாராக இருந்தாலும் சரி, இல்லாவிட்டாலும் சரி, உடனடியாக இத்திட்டத்தைச் செயல்படுத்துங்கள்.

5. இப்போது அவற்றை எழுத்தில் வடியுங்கள். நீங்கள் துல்லியமாக எவ்வளவு பணத்தைப் பெற விரும்புகிறீர்கள், எப்போது பெற விரும்புகிறீர்கள், அந்தப் பணத்திற்கு பதிலீடாக நீங்கள் எதைக் கொடுக்கவிருக்கிறீர்கள் ஆகியவற்றை ஒரு தெளிவான, சுருக்கமான வாக்கியமாக எழுதிக் கொள்ளுங்கள். எந்தத் திட்டத்தின் வாயிலாக அந்தப் பணத்தைப் பெறவிருக்கிறீர்கள் என்பதையும்

தெளிவாக விவரியுங்கள்.

6. நீங்கள் எழுதியுள்ள வாசகத்தை தினமும் இருமுறை உரக்கப் படியுங்கள். இரவில் உறங்கச் செல்வதற்கு முன்பு ஒருமுறையும், காலையில் எழுந்தவுடன் ஒருமுறையும் படியுங்கள். நீங்கள் அவ்வாறு படித்து வரும்போது, ஏற்கனவே அந்தப் பணம் உங்கள் வசமாகிவிட்டதாக உங்கள் மனக்கண்ணில் பாருங்கள், உணருங்கள், நம்புங்கள்.

மேற்கூறப்பட்ட ஆறு நடவடிக்கைகளில் உள்ள அம்சங்களையும் நீங்கள் வரிசையாகப் பின்பற்ற வேண்டியது முக்கியம். குறிப்பாக, ஆறாவது நடவடிக்கையில் கொடுக்கப்பட்டுள்ள அறிவுறுத்தலை நீங்கள் பின்பற்ற வேண்டியது மிகவும் முக்கியம். பணம் உங்களிடம் வருவதற்கு முன்பே அது உங்கள் வசமாகிவிட்டதாகக் கற்பனை செய்வது இயலாத காரியம் என்று நீங்கள் கூறக்கூடும். உங்கள் கொழுந்துவிட்டெரியும் ஆசை இங்கு உங்களுக்குத் துணையாக வரும். உங்கள் விருப்பம் உங்களை முழுவதுமாக ஆட்கொண்டிருக்கும் அளவுக்கு நீங்கள் உண்மையிலேயே பணத்தை மிக ஆழமாக விரும்பினால், அதை நீங்கள் கைவசப்படுத்துவீர்கள் என்று உங்களை நம்ப வைப்பது உங்களுக்கு அவ்வளவு கடினமான செயலாக இருக்காது. பணத்தின்மீது ஆழ்விருப்பம் கொள்வதும், அதை நிச்சயமாக நீங்கள் பெறுவீர்கள் என்று நம்பும் அளவுக்கு அதில் மிகவும் உறுதியாக இருப்பதும்தான் இங்கு உங்கள் இலக்கு.

மனத்தின் செயல்பாடுகள் குறித்து நீங்கள் அறிந்திருக்கவில்லை என்றால், இந்த அறிவுறுத்தல்கள் நடைமுறைக்குச் சாத்தியமற்றவையாக உங்களுக்குத் தோன்றக்கூடும். அமெரிக்க வரலாற்றில் மிகவும் வெற்றிகரமாக விளங்கிய மனிதர்களில் ஒருவராகத் தன்னை உருவாக்கிக் கொண்ட ஆன்ட்ரூ கார்னகி எனக்கு இதைக் கற்றுக் கொடுத்தார் என்பதை நீங்கள் தெரிந்து கொள்வது உங்களுக்கு உதவக்கூடும். எஃகு ஆலை ஒன்றில் ஒரு சாதாரணக் கூலியாளாகத் தன் வாழ்க்கையைத்

துவக்கிய அவர், இக்கொள்கைகளைப் பயன்படுத்தி சுமார் பத்து கோடி டாலர்கள் மதிப்பு வாய்ந்த சொத்துக்களைக் குவித்தார் (இன்றைய நிலவரப்படி, அதன் மதிப்பு சுமார் 2,000 கோடி டாலர்கள் இருக்கக்கூடும்)

தாமஸ் ஆல்வா எடிசன் இந்த ஆறு நடவடிக்கைகளையும் கவனமாக ஆராய்ந்து, அவற்றை அங்கீகரித்துள்ளார் என்பதை அறிவது உங்களுக்கு மேலும் உதவக்கூடும். இந்த நடவடிக்கைகள் பணத்தைக் குவிப்பதற்கு இன்றியமையாதவை என்பதோடு மட்டுமல்லாமல், எந்தவோர் இலக்கை அடைவதற்கும் இன்றியமையாதவை என்றும் அவர் கூறியுள்ளார்.

இந்த நடவடிக்கைகளுக்கு எவ்விதக் கடின உழைப்பும் தேவையில்லை. நீங்கள் எதையும் தியாகம் செய்ய வேண்டியதும் இல்லை. இவற்றைச் செயல்படுத்துவதற்குப் பெருமளவு கல்வியறிவும் அவசியமில்லை. ஆனால் பணத்தைக் குவிப்பது தற்செயலானது அல்லது அதிர்ஷ்டவசமானது என்று நம்மால் இருந்துவிட முடியாது என்பதை நீங்கள் புரிந்து கொள்ள வேண்டும்.

பணத்தின்மீது தீவிர ஆழ்விருப்பம் கொண்டு, அதை நீங்கள் கைவசப்படுத்துவீர்கள் என்று உண்மையிலேயே நீங்கள் நம்பும்வரை, செல்வங்களைப் பெருமளவில் உங்களால் ஒருபோதும் பெற முடியாது என்பதை நீங்கள் கண்டிப்பாகத் தெரிந்து கொள்ள வேண்டும்.

மாபெரும் கனவுகளின் சக்தி

செல்வங்களைக் குவிக்கும் முயற்சியில் நீங்களும் இறங்கியிருக்கிறீர்கள் என்றால், பின்வரும் உண்மை உங்களை ஊக்குவிக்கக்கூடும்: நாம் வாழும் உலகம் புதிய யோசனைகளையும், புதிய வழிகளையும், புதிய தலைவர்களையும், புதிய கண்டுபிடிப்புகளையும், புதிய வழிமுறைகளையும், புதிய பாணிகளையும், புதிய வடிவங்களையும், புதிய மாறுதல்களையும் எல்லா நேரங்களிலும் எதிர்ப்பார்க்கிறது. புதிய மற்றும் சிறந்த விஷயங்கள் குறித்த இந்த அனைத்து எதிர்பார்ப்புகளுக்கும் பின்னால், வெற்றி பெறுவதற்கு நீங்கள் கொண்டிருக்க வேண்டிய ஒரு பண்புநலன் உள்ளது. திட்டவட்டமான

குறிக்கோள்தான் அது. அதாவது, உங்களுக்கு என்ன வேண்டும் என்பது குறித்த அறிவும், அதைப் பெறுவதற்கான ஒரு தணியாத தாகமும் உங்களிடம் இருந்தாக வேண்டும்.

நீங்கள் உண்மையிலேயே செல்வங்கள்மீது ஆழ்ந்த விருப்பம் கொண்டவராக இருந்தால், கண்ணுக்குப் புலப்படாத, தொட்டுணர முடியாத, வாய்ப்பு என்னும் ஆற்றலை உலகின் உண்மையான தலைவர்கள் அனைவரும் எப்போதும் நடைமுறையில் பயன்படுத்தி வந்துள்ளனர் என்பதை நினைவில் கொள்வது அவசியம். அந்த வாய்ப்புகளை நகரங்களாகவும், வானுயரக் கட்டிடங்களாகவும், தொழிற்சாலைகளாகவும், போக்குவரத்து சாதனங்களாகவும், கேளிக்கைகளாகவும், மற்றும் விஷயங்கள் சுலபமாகவும், விரைவாகவும், சிறப்பாகவும் நடைபெறுவதற்கு அல்லது வாழ்க்கையை அதிக இனிமையானதாக ஆக்குவதற்கு உதவுகின்ற அனைத்து விதமான சௌகரியங்களாகவும் மாற்றுபவர்கள்தான் உண்மையான தலைவர்கள்.

உங்கள் பங்குக்கான செல்வங்களை அடைவதற்கு நீங்கள் திட்டமிடும்போது, நீங்கள் கனவு காண்பவராக இருப்பதற்காக உங்களை ஏளனம் செய்ய எவரையும் அனுமதிக்காதீர்கள். மாறிக் கொண்டிருக்கும் இவ்வுலகத்தில் பெரிய வெற்றிகளை நீங்கள் குவிக்க வேண்டும் என்றால், மனிதகுல நாகரீகத்திற்கு மதிப்புமிக்கப் பங்களிப்புகளைக் கொடுத்துள்ள கனவுகளைக் கண்ட தலைசிறந்த முன்னோடிகளின் உணர்வுகளை நீங்கள் கைப்பற்ற வேண்டும். நமது திறமைகளை உருவாக்கிச் செயல்படுத்துவதற்கு உதவும் அந்த உணர்வுதான் நமது நாட்டின் ஜீவநாடியாகவும் நமது வாய்ப்புகளின் ஜீவநாடியாகவும் விளங்குகிறது.

கொழுந்துவிட்டு எரியும் ஆசையில் இருந்துதான் கனவு துவங்குகிறது. அக்கறையின்மை, சோம்பேறித்தனம், அல்லது லட்சியமின்மை ஆகியவற்றிலிருந்து கனவுகள் பிறப்பதில்லை.

நீங்கள் செய்ய விரும்பும் விஷயம் சரியானதாக இருந்து, அதில் நீங்கள் நம்பிக்கை கொண்டிருந்தால், தயங்காமல் அதைச் செய்யுங்கள். நீங்கள் தற்காலிகத் தோல்வியை எதிர்கொள்ள நேர்ந்தால் 'பிறர்' என்ன கூறுவார்களோ என்று

கவலைப்படாதீர்கள். ஒவ்வொரு தோல்வியும் அதற்கு இணையான ஒரு வெற்றியை உடனழைத்து வருகின்றது என்பதை 'அவர்கள்' அறிய மாட்டார்கள். கம்பிகளின் துணையின்றி ஒலியை ஓரிடத்திலிருந்து மற்றோர் இடத்திற்கு அனுப்புவதற்கான ஓர் அமைப்பு முறை குறித்து மார்க்கோனி கனவு கண்டார். காற்றின் ஊடாகச் செய்திகளை அனுப்புவதற்கான ஒரு கோட்பாட்டைத் தான் கண்டுபிடித்துள்ளதாக அவர் அறிவித்தபோது, அவரது நண்பர்கள்' அவரை வலுக்கட்டாயமாக ஒரு மனநல மருத்துவமனைக்கு அழைத்துச் சென்று பரிசோதனை செய்தனர் என்பதைத் தெரிந்து கொள்வது உங்களுக்கு ஆர்வம் அளிக்கக்கூடும். அவரது கனவு வீண்போகவில்லை என்பதை உலகில் உள்ள ஒவ்வொரு வானொலியும், தொலைக்காட்சிப் பெட்டியும், அலைபேசியும், தகவல்தொடர்புக்கான செயற்கைக்கோள்களும், பிற கம்பியில்லாக் கருவிகளும் நிரூபிக்கின்றன.

அதிர்ஷ்டவசமாக, இன்று கனவு காணும் நபர்கள் அதிகச் சிறப்பாகச் செயல்படுகின்றனர். இன்று உங்களது உலகம், கடந்தகாலத்தில் கனவு கண்டவர்கள் ஒருபோதும் அறிந்திராத அபரிமிதமான வாய்ப்புகளால் நிரம்பி வழிகிறது.

இதன் சாத்தியப்பாடு குறித்து நீங்கள் சந்தேகித்தால், ஒரு சமீபத்தியத் தோல்வியால் நீங்கள் மனமொடிந்து போயிருந்தால், உங்களது தோல்வி எவ்வாறு உங்களுடைய விலைமதிக்க முடியாத ஒரு சொத்தாக ஆக முடியும் என்பதை நீங்கள் கற்றுக் கொள்ளவிருக்கிறீர்கள். வாழ்வில் வெற்றி பெறும் ஒவ்வொருவரும், வெற்றி தேவதையை முத்தமிடுவதற்கு முன்பு ஒரு மோசமான துவக்கத்தை அனுபவித்து, நெஞ்சைப் பிளக்கும் பல போராட்டங்களைக் கடந்து வந்துள்ளனர். வெற்றி பெறும் மனிதர்களுடைய வாழ்க்கையில் ஏற்படும் திருப்புமுனை வழக்கமாக சில இக்கட்டான சூழ்நிலையில்தான் வருகின்றது. இந்த நெருக்கடிதான் அவர்களுக்குத் தங்களுடைய 'மறுபக்கங்களை' அறிமுகப்படுத்துகிறது.

சிட்னி பார்ட்டர் என்ற நபர் ஒரு பெரும் துரதிர்ஷ்டத்தை சந்தித்தப் பிறகுதான் தனது மூளைக்குள் உறங்கிக் கொண்டிருந்த பேரறிவைக் கண்டறிந்தார். பண மோசடி

செய்ததாக அவர்மீது குற்றம் சாட்டப்பட்டு, ஒஹையோ மாநிலத்தின் கொலம்பஸ் நகரில் அமைந்த சிறை ஒன்றில் அவர் சிறை வைக்கப்பட்டார். அங்குதான் அவருக்குத் தனது மறுபக்கத்துடனான பரிச்சயம் ஏற்பட்டது.

ஓ.ஹென்றி என்ற புனைபெயரில் அவர் சிறுகதைகளை எழுதி, அவற்றைப் பத்திரிகைகளுக்கு விற்கத் துவங்கினார். தனது கற்பனையைப் பயன்படுத்தியதன் மூலமாக, தான் ஓர் இழிவான குற்றவாளி, சமூகத்தால் ஒதுக்கி வைக்கப்பட்டவன் என்ற உணர்வை அவர் உதறித் தள்ளிவிட்டு, தான் ஒரு தலைசிறந்த எழுத்தாளர் என்பதைக் கண்டறிந்தார். அவர் சிறையிலிருந்து விடுவிக்கப்பட்டபோது, ஓ.ஹென்றி, நாட்டின் மிகப் பிரபலமான சிறுகதை எழுத்தாளராக ஆகியிருந்தார்.

மிக சமீபத்தில், வேறொரு சிறையில், இன்னொரு வகையான எழுத்தாளர் தனது மறுபக்கத்தை சந்தித்தார். இதன் விளைவாக, கிராமிய இசை தனது மிகத் திறமையான பாடலாசியர்கள் மற்றும் மாபெரும் நட்சத்திரங்களில் ஒருவரைப் பெற்றது. மெர்ல் ஹக்கார்டு சிறுவனாக இருந்தபோது, கலிபோர்னியா மாநிலத்திலுள்ள பேக்கர்ஸ்ஃபீல்டு நகரில் இருந்த ஒரு பழைய ரயில்பெட்டி அவரது வீடாக இருந்தது. அவருக்கு ஒன்பது வயதாக இருந்தபோது அவரது தந்தை இறந்து போனார். அதன் பிறகு, சிறுவர் சீர்திருத்தப் பள்ளிகள்தான் அவரது வீடாக அமைந்தன. தனது பதினாறாவது வயதில் அவர் பள்ளியைவிட்டு நின்றார். அடுத்த நான்கு வருடங்கள், கார்களைத் திருடுவது, வீடுகளைக் கொள்ளையடிப்பது, போலிக் காசோலைகளைத் தயாரிப்பது ஆகியவற்றில் அவர் மும்முரமாக இருந்தார். தனது இருபதாவது வயதில், அவர் சான்குவென்டின் சிறையில் அடைக்கப்பட்டார்.

சிறைக் கைதிகளுக்காக நடத்தப்பட்ட ஜானி கேஷின் இசைக் கச்சேரி, மரண தண்டனை விதிக்கப்பட்டக் கைதிகளுடன் தான் நடத்திய உரையாடல்கள், தனிமைச் சிறையில் தான் செலவிட்ட நேரம் ஆகியவற்றால் உத்வேகம் பெற்ற ஹக்கார்டு, தனக்கு ஒரு மறுபக்கம் இருப்பதைக் கற்றுக் கொண்டார்.

தனிமைச் சிறையிலிருந்து வெளிவந்த அவர், இரவுநேரப் பள்ளி வகுப்புகளில் கலந்துகொண்டு படித்துத் தன்னை

சீர்திருத்திக் கொண்டதாலும், நன்னடத்தையின் காரணமாகவும், தண்டனைக் காலம் முடியும் முன்பே இரண்டரை வருடங்களில் சிறையிலிருந்து விடுவிக்கப்பட்டார். அவர் மீண்டும் பேக்கர்ஸ்ஃபீல்டுக்குத் திரும்பிச் சென்று, பகல் நேரங்களில் சிற்றாள் வேலையில் ஈடுபட்டார். இரவில் இசை நிகழ்ச்சிகளில் கலந்து கொண்டார். மூன்று வருடங்களுக்குள் அவருக்கு ஒரு ரெக்கார்டிங் நிறுவனத்தில் ஓர் ஒப்பந்தம் கிடைத்தது. ஐந்து வருடங்களுக்குள் அவரது பாடல்கள் மிகப் பிரபலமாகின. பின், நவீன கிராமிய இசைக் கலைஞர்களில் மிகப் பிரபலமான ஒருவராக அவர் ஆனார்.

மின்சார விளக்கைப் பற்றி எடிசன் கனவு கண்டார். பிறகு அவர் தனது கனவை நனவாக்கச் செயலில் இறங்கினார். அவர் பத்தாயிரத்திற்கும் அதிகமான முறைகள் தோற்றார். ஆனால் அத்தோல்விகளைப் பொருட்படுத்தாமல், தனக்குள் உறங்கிக் கொண்டிருந்த பேரறிவைக் கண்டறியும்வரை அவர் தன் கனவை விடாப்பிடியாகப் பற்றிக் கொண்டிருந்தார்.

டீன் கேமன் என்ற அபாரமான கண்டுபிடிப்பாளர் தன் மறுபக்கத்தைத் தனது இளம் வயதிலேயே கண்டுகொண்டார். அவர் பருவ வயதினனாக இருந்தபோதே சொந்தமாக ஒரு நிறுவனத்தைத் துவக்கினார். தானாக இயங்கக்கூடிய ஒலி மற்றும் ஒளி நிகழ்ச்சிகளுக்கான கட்டுப்பாட்டு அமைப்பு முறைகளை அவர் உருவாக்கி அந்நிறுவனத்தின் மூலம் விற்பனை செய்தார். அவர் கல்லூரியில் படித்துக் கொண்டிருந்த நேரத்தில், மருத்துவச் சிகிச்சைகளில் பயன்படுத்தப்படுகின்ற தானியங்கி ஊசி ஒன்றைக் கண்டுபிடிப்பதில் மும்முரமாக ஈடுபட்டிருந்த காரணத்தால் பட்டம் பெறுவதில் அவர் அவ்வளவாக அக்கறை காட்டவில்லை. அவரது கண்டுபிடிப்பு மருத்துவத் துறையில் ஒரு மைல்கல்லாகப் போற்றப்பட்டது. சிறுநீரகத்திற்கான டயாலிசிஸ் கருவி, நீரிழிவு நோய்க்கான இன்சுலின் பம்ப், இதய நோயாளிகளுக்கான மேம்படுத்தப்பட்ட ஸ்டென்ட் கருவி உட்பட, மருத்துவ உலகில் பெரும் புரட்சியை ஏற்படுத்திய பல கண்டுபிடிப்புகளுக்கு சொந்தக்காரரான அவர், 150க்கும் அதிகமான கருவிகளைக் கண்டுபிடித்து, அவற்றுக்கான

காப்புரிமைகளையும் பெற்றுள்ளார்.

ஒருநாள், சக்கர நாற்காலியில் அமர்ந்திருந்த ஒருவர் சாலையின் நடைபாதையில் ஏற முடியாமல் கஷ்டப்பட்டதைக் கண்ட அவர், சக்கர நாற்காலியைப் பயன்படுத்தும் மக்களுக்கு விமோசனம் அளிப்பதற்கான ஒரு கருவியைக் கண்டுபிடிப்பதென்று தீர்மானித்தார். அதன் விளைவாக, மனித உடலின் செயல்பாடுகளை அப்படியே பிரதியெடுக்கின்ற கணினிகளையும் கைரோஸ்கோப் கருவிகளையும் பயன்படுத்துகின்ற ஐபாட்' என்ற ஒரு புரட்சிகரமான சக்கர நாற்காலியைக் கண்டுபிடித்தார். அது நடைபாதைகளின் மேலே எளிதாக ஏறியதோடு, மாடிப்படிகளிலும் சுலபமாக ஏறி இறங்கியது. கிட்டத்தட்ட அனைத்து வகையான கரடுமுரடான நிலத்திலும் அதனால் செல்ல முடியும். நின்று கொண்டிருக்கும் ஒரு நபரின் கண்களை நேருக்கு நேர் பார்க்கும் விதத்தில், அக்கருவியைப் பயன்படுத்தும் நபரால் தன் இருக்கையின் உயரத்தை அதிகரித்துக் கொள்ளவும் முடியும். அந்த இயந்திரத்தைவிட்டு எழுந்திருக்காமலேயே அல்லது யாருடைய உதவியும் இல்லாமலேயே இவையனைத்தையும் அவரால் செய்ய முடியும்.

2001ம் ஆண்டு, ஐபாட் தொழில்நுட்பத்தின் அடிப்படையில் அமைந்த செக்வே என்ற கருவியை அவர் அறிமுகப்படுத்தியபோது, உலகெங்கும் இருந்த பத்திரிகைகள் அதைப் பற்றிய செய்தியை முதல் பக்கங்களில் வெளியிட்டன. இரண்டு சக்கர ஸ்கூட்டர் போன்ற அந்த சாதனம், முன்னும் பின்னும், இடப்பக்கமும் வலப்பக்கமும் சுலபமாக இயங்கக்கூடிய ஒன்று. அதைப் பயன்படுத்துபவர் வெறுமனே தன் உடலை அசைப்பதன் மூலமாக சுலபமாக இயக்கும் விதத்தில் இது வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளது. இது உலகை மாற்றக்கூடிய ஒரு கண்டுபிடிப்பாக விளங்கக்கூடும்.

செக்வே கருவியை நடைபாதையில் பயன்படுத்த வேண்டுமா அல்லது சாலையில் பயன்படுத்த வேண்டுமா என்று போக்குவரத்துக் காவலர்களும் நகர நிர்வாகிகளும் சண்டையிட்டுக் கொண்டிருக்கும்போது, கேமன் புதிதாக இன்னொரு மிகப் பெரிய கனவு கண்டு கொண்டிருக்கிறார். இம்முறை அவரது கண்டுபிடிப்பு, உலகின் மிக இருண்ட

மூலைகள் சிலவற்றுக்கு வெளிச்சத்தைக் கொண்டுவரக்கூடும். சாதாரணமாகக் கிடைக்கக்கூடிய எந்தவொரு பொருளையும் எரிபொருளாகப் பயன்படுத்தக்கூடிய, மாசு ஏற்படுத்தாத ஜெனரேட்டர் ஒன்றை அவர் உருவாக்கியுள்ளார். அந்த இயந்திரத்திலிருந்து வெளியேறும் வெப்பத்தைக் கொண்டு ஒரு மணிநேரத்தில் நாற்பது லிட்டர் குடிநீரை சுத்தப்படுத்த முடியும் என்பது இதன் சிறப்பு. நீரின் மாசுபாட்டால் கோடிக்கணக்கான மக்கள் மடிந்து கொண்டிருக்கின்ற பகுதிகளில் இந்த அற்புதமான கண்டுபிடிப்பு பாதுகாப்பான குடிநீரைக் கொண்டு வரக்கூடும்.

டீன் கேமன் ஏதோ ஒரு பரிசோதனைக்கூடத்தில் ஒளிந்து கொண்டிருக்கும் ஓர் அறிவுஜீவி அல்ல. அவர் ஒரு கண்டுபிடிப்பாளர். தாமஸ் ஆல்வா எடிசனைப்போல் அவரும் ஒரு தொழிலதிபர். கண்டுபிடிப்பாளர்களைப் பற்றிப் பொதுமக்கள் கொண்டிருக்கும் கண்ணோட்டத்தை மாற்றிக் கொண்டிருக்கின்ற கருவிகளை உருவாக்கி விற்றுக் கொண்டிருக்கும் ஒரு தொழில்முனைவர் அவர்.

ஏழையாகவும் கல்வியறிவின்றியும் இருந்த ஹென்றி ஃபோர்டு, காரை உருவாக்குவது பற்றிக் கனவு கண்டார். தனக்கு சாதகமான வாய்ப்பு வருவதற்காகக் காத்திருப்பதற்குப் பதிலாக, தன்னிடம் இருந்த கருவிகளைக் கொண்டு அவர் களத்தில் இறங்கினார். அவரது கனவுக்கான ஆதாரம் இவ்வுலகின் மூலை முடுக்குகளிலெல்லாம் வலம் வருகிறது. ஏனெனில், அவர் கடைசிவரை தன்னுடைய கனவுகளைப் பின்தொடர்ந்து செல்ல அஞ்சவில்லை.

கல்லூரிப் படிப்பைப் பாதியில் நிறுத்திய ஸ்டீவ் ஜாப்ஸும் ஸ்டீவ் வோஸ்னியாக்கும், சராசரி நபர் பயன்படுத்தக்கூடிய கணினிகளை உருவாக்கி விற்க வேண்டும் என்று கனவு கண்டனர். ஃபோர்டைப் போலவே, தங்களிடம் இருந்த உபகரணங்களைக் கொண்டு செயலில் இறங்கிய அவர்கள், ஜாப்ஸின் வீட்டிலிருந்த வாகனம் நிறுத்தும் அறையில் முதல் 'ஆப்பிள்' கணினியை உருவாக்கினர். ஃபோர்டைப் போலவே அவர்களும் துணிந்து தங்கள் கனவுகளில் உறுதியாக இருந்தனர். தாங்கள் உருவாக்கிய கணினியின் முதல் வடிவத்தை அவர்கள் ஓர் உள்ளூர் வியாபாரியிடம்

காட்டி இருபத்தைந்து கணினிகளை உருவாக்குவதற்கான ஆர்டரைப் பெற்றனர். பிறகு, ஜாப்ஸ் தன்னுடைய வோல்க்ஸ்வாகன் காரையும், வோஸ்னியாக் தன்னுடைய விலையுயர்ந்த அறிவியல் கால்குலேட்டரையும் விற்று, 1,300 டாலர்கள் பணத்தைத் திரட்டி, தங்கள் புதிய நிறுவனத்தைத் துவக்கினர். அவர்கள் அந்தப் பணத்தை எடுத்துக் கொண்டு, உள்ளூரில் இருந்த கடை உரிமையாளர்களிடம் பேசி, கடனில் உதிரி பாகங்களை வாங்கி, 'ஆப்பிள் 1' என்ற கணினியின் உற்பத்தியைத் துவக்கினர். அதன் பிறகு ஏற்பட்ட ஆப்பிளின் பிரம்மாண்டமான வளர்ச்சி நாம் எல்லோரும் அறிந்த கதைதான்.

மிகவும் வெற்றிகரமான மனிதர்களை நான் தனிப்பட்ட முறையில் சந்தித்து, அவர்களை உத்வேகப்படுத்திய கனவுகளையும், அவர்கள் எதிர்கொண்ட தடைகளையும், தங்கள் தோல்விகளில் இருந்து மீள்வதற்கு அவர்கள் எவ்வாறு துணிச்சலைப் பெற்றனர் என்பதையும் நேரடியாக அவர்களிடமிருந்து நான் கற்றுக் கொண்டேன். இருபத்தோராம் நூற்றாண்டு அமெரிக்கத் தொழிற்துறைக்கான அடித்தளங்களை அமைத்தக் கண்டுபிடிப்பாளர்கள் மற்றும் தொழிலதிபர்கள் பலரையும், அவர்கள் பிரபலமாக இருந்த சமயத்திலேயே நான் சந்தித்தேன். பிறகு, இருபத்தைந்து ஆண்டுகளுக்கும் மேலாக, அந்த அடித்தளங்களைப் பயன்படுத்தி முன்னுக்கு வந்த, புதிய தொழிற்துறைகளை உருவாக்கிய, புதிய அமைப்பு முறைகளை வகுத்த, புதிய கனவுகளைக் கண்ட அடுத்தத் தலைமுறையினரின் பழக்கவழக்கங்களை ஆராய்ந்து, அவர்களுடைய ரகசியங்களையும் நான் கற்றுக் கொண்டேன். இப்படிப்பட்ட ஓர் அரிய வாய்ப்பு எனக்கு கிடைத்ததால்தான், ஒப்பீடு செய்து, வேறுபடுத்திப் பார்த்து, ஆய்வு செய்து, தங்கள் வெற்றியை உருவாக்குவதற்கு இந்த உத்திகளைப் பயன்படுத்திய உண்மையான மக்களின் உண்மையான கதைகளின் அடிப்படையில் அமைந்த வெற்றிக் கொள்கைகள் குறித்த ஒரு தத்துவத்தை என்னால் உருவாக்க முடிந்தது.

ஒரு விஷயம் குறித்து வெறுமனே ஆசைப்படுவதற்கும், அதைப் பெறுவதற்குத் தயாராக இருப்பதற்கும் இடையே

ஒரு பெரும் வித்தியாசம் இருக்கிறது. தங்களால் ஒன்றைக் கைவசப்படுத்த முடியும் என்று ஒருவர் நம்பாதவரை, அவ்விஷயத்தைப் பெற அவர் ஒருபோதும் தயாராக இருக்க மாட்டார். திறந்த மனத்துடன் இருப்பது உறுதியான நம்பிக்கைக்கு இன்றியமையாதது. மூடிய மனங்களில் விசுவாசமோ, துணிச்சலோ, அல்லது நம்பிக்கையோ பிறப்பதில்லை.

வாழ்வில் துயரத்தையும் ஏழ்மையையும் ஏற்றுக் கொள்வதற்குத் தேவைப்படும் முயற்சியைவிட அதிக முயற்சி எதுவும் வாழ்வில் சிகரத்தைக் குறி வைப்பதற்குத் தேவையில்லை என்பதை நினைவில் கொள்ளுங்கள். இந்த உலகளாவிய உண்மையை ஒரு மாபெரும் கவிஞர் இந்த வரிகளின் ஊடாக மிகச் சரியாகக் கூறியுள்ளார்:

> **எனக்குப் பத்து பைசா தந்தாக வேண்டும் என்று வாழ்க்கையுடன் நான் பேரம் பேசினேன். மாலையில் எனக்குக் கிடைத்தவற்றை எடுத்து எண்ணினால் சரியாகப் பத்து பைசா இருந்தது.**
>
> **கேட்பவற்றைத் தருகின்ற நியாயவான்தான் வாழ்க்கை. ஆனால் இவ்வளவு போதுமென்று ஒருமுறை நீங்கள் நிர்ணயித்துவிட்டால் அதோடு திருப்தி கொள்ள வேண்டிவரும்.**
>
> **நான் கேட்ட அற்பமான தொகையை மனமுவந்து எனக்கு அளித்த வாழ்க்கை, எத்தனை கோடிகளை நான் கேட்டிருந்தாலும் அள்ளித் தரத் தயாராக இருந்தது என்பதை உணர்ந்து நொறுங்கிப் போனேன்.**

கொழுந்துவிட்டெரியும் ஆசை இயற்கையையே மிஞ்சிவிடும்

இந்த அத்தியாயத்தைப் பொருத்தமாக நிறைவு செய்வதற்கு, மிக அசாதாரணமான மனிதர் ஒருவரை நான் உங்களுக்கு அறிமுகப்படுத்த விரும்புகிறேன். அவர் பிறந்த ஒருசில நிமிடங்களில் நான் அவரை முதன்முதலில் சந்தித்தேன். காதுகளே இல்லாமல் அவர் இவ்வுலகிற்குள் நுழைந்தார். அது பற்றி மருத்துவர்களிடம் வற்புறுத்திக் கேட்டபோது, அக்குழந்தை வாழ்நாள் முழுவதும் காதுகேளாத, வாய்பேச முடியாத குழந்தையாக இருக்கும் என்று அவர்கள் தெரிவித்தனர்.

நான் அவர்களுடைய அபிப்பிராயத்திற்கு சவால் விட்டேன். எனக்கு அதற்கு உரிமை இருந்தது. ஏனெனில்,

நான்தான் அக்குழந்தையின் தந்தை. நானும் ஒரு தீர்மானத்திற்கு வந்தேன், ஆனால் என்னுடைய அபிப்பிராயத்தை வெளியே சொல்லவில்லை. என் இதயத்தில் ரகசியமாக அதைப் பூட்டி வைத்துக் கொண்டேன்.

என் மகனால் கேட்க முடியும், பேச முடியும் என்று நான் மனப்பூர்வமாக நம்பினேன். நிச்சயமாக அதற்கு ஒரு வழி இருந்தாக வேண்டும் என்பதில் நான் உறுதியாக இருந்தேன். அதை நான் கண்டுபிடிப்பேன் என்பதையும் அறிந்திருந்தேன். சாகாவரம் பெற்ற எமர்சனின் வார்த்தைகளை நான் நினைத்துப் பார்த்தேன்: "எல்லா விஷயங்களும் நமக்கு நம்பிக்கையைத்தான் கற்றுக் கொடுக்கின்றன. நாம் செய்ய வேண்டியதெல்லாம் அதற்குக் கீழ்ப்படிந்து நடக்க வேண்டியது மட்டும்தான். நம் ஒவ்வொருவருக்கும் வழிகாட்டுதல் இருக்கிறது. அதை அமைதியாகக் காதுகொடுத்துக் கேட்கப் பழகிக் கொண்டால் சரியான வார்த்தைகள் கண்டிப்பாக நம் காதுகளில் விழும்."

நான் என் வாழ்க்கையில் மற்ற எல்லாவற்றையும்விட மேலாக, என் மகன் காதுகேளாமலும் வாய்பேச முடியாமலும் இருக்கக்கூடாது என்று ஆழமாக விரும்பினேன். அந்த ஆழ்விருப்பத்திலிருந்து நான் ஒருபோதும் பின்வாங்கவே இல்லை. ஒரு வினாடிகூட நான் பின்வாங்கவில்லை.

அது குறித்து என்னால் என்ன செய்ய முடியும்? காதுகளின் துணையின்றி ஒலியை அவனது மூளைக்குத் தெரிவிப்பதற்கான வழிகள் குறித்த என்னுடைய அடங்கா விருப்பத்தை அக்குழந்தையின் மனத்திற்குள் ஊடுருவச் செய்வதற்கான ஒரு வழியை எப்பாடுபட்டாவது நான் கண்டுபிடிப்பேன் என உறுதி பூண்டேன்.

என்னுடன் ஒத்துழைக்கும் அளவுக்கு என் குழந்தை வளர்ந்தவுடன், கேட்கும் திறன் குறித்தத் தணியாத ஓர் ஆழ்விருப்பத்தால் அவனது மனத்தை நான் முற்றிலுமாக நிரப்புவேன் என்றும், இயற்கை அதைத் தன் சொந்த வழிகளில் நிறைவேற்றி வைக்கும் என்றும் நம்பினேன்.

இந்த சிந்தனையனைத்தும் என் மனத்திற்குள் அரங்கேறிக் கொண்டிருந்தது. ஆனால் இது பற்றி நான் எவரொருவரிடமும் பேசவில்லை. என் மகன்

காதுகேளாதவனாக இருக்கக்கூடாது என்று நான் பூண்ட உறுதிமொழியை ஒவ்வொரு நாளும் நான் புதுப்பித்துக் கொண்டே இருந்தேன்.

சற்று வளர்ந்தபோது அவன் தன்னைச் சுற்றி இருந்தவற்றை கவனிக்கத் துவங்கினான். அவனுக்கு ஒரு நூலிழை அளவு செவித்திறன் இருந்ததை நான் கவனித்தேன். வழக்கமாகக் குழந்தைகள் எந்த வயதில் பேசத் துவங்குவார்களோ, அந்த வயதை அடைந்தபோது, பேசுவதற்கு எந்த முயற்சியையும் அவன் எடுக்கவில்லை. ஆனால் சில குறிப்பிட்ட ஒலிகளை லேசாக அவனால் கேட்க முடிந்தது என்பதை அவனது செய்கைகள் மூலம் நான் அறிந்து கொண்டேன்.

எனக்குத் தெரிய வேண்டியிருந்ததெல்லாம் அவ்வளவுதான்! அவனால் லேசாகக் கேட்க முடிகிறது என்றால், இன்னும் அதிகமான செவித்திறனை அவனால் வளர்த்துக் கொள்ள முடியும் என்று நான் உறுதியாக நம்பினேன். பிறகு, எனக்கு நம்பிக்கை அளிக்கக்கூடிய ஒரு சம்பவம் நிகழ்ந்தது. அது நான் முற்றிலும் எதிர்பார்த்திராத ஓரிடத்தில் இருந்து வந்தது.

நாங்கள் ஒரு கிராமோபோன் ரெக்கார்டு ப்ளேயரை வாங்கினோம். என் மகன் அதில் முதன்முதலாக இசையைக் கேட்டபோது பரவசமடைந்தான். அவன் அக்கருவியைத் தானாகவே இயக்கத் துவங்கினான். ஒருமுறை அவன் அக்கருவியின் முன்னால் நின்றுகொண்டு, கிட்டத்தட்ட இரண்டு மணிநேரத்திற்கும் மேலாக ஒரு குறிப்பிட்ட இசைத்தட்டை மீண்டும் மீண்டும் ஒலிக்கச் செய்து கொண்டே இருந்தான். அந்த நேரம் முழுவதும் அக்கருவி இருந்த பெட்டியின் விளிம்பை அவன் தன் பற்களால் இறுகக் கடித்துக் கொண்டிருந்தான். அதன் முக்கியத்துவம் பல வருடங்கள்வரை எங்களுக்குப் புலப்படவில்லை. அந்த சமயத்தில், 'எலும்புகளால் ஒலியைக் கடத்த முடியும்' என்ற கோட்பாட்டை நாங்கள் கேள்விப்பட்டிருக்கவில்லை.

அவன் அந்த கிராமோபோனைப் பயன்படுத்திய சிறிது காலத்திற்குப் பிறகு, அவனது மண்டையோட்டின் அடிப்பகுதியில் இருந்த 'மேஸ்டாய்டு' எலும்பை என் உதடுகள் தொட்டுக் கொண்டிருக்கும் நிலையில் நான்

அவனிடம் பேசியபோது அவனால் நான் பேசியதைத் தெளிவாகக் கேட்க முடிந்தது என்பதை நான் கண்டறிந்தேன்.

என்னுடைய குரலின் ஒலியை அவனால் கேட்க முடிகிறது என்பது எனக்குத் தெரிந்தவுடன், கேட்பது மற்றும் பேசுவதற்கான ஆழ்விருப்பத்தை உடனடியாக நான் அவனது மனத்திற்குள் புகுத்தத் துவங்கினேன். இரவில் படுக்கச் செல்வதற்கு முன் கதைகள் கேட்பதை என் மகன் மிகவும் ரசித்து மகிழ்ந்தான் என்பதை நான் கண்டபோது, தற்சார்பு, கற்பனை, மற்றும் கேட்பதற்கான ஒரு வலிமையான ஆழ்விருப்பம் ஆகியவற்றை அவனுக்குள் உருவாக்குவதற்கான கதைகளை நான் உருவாக்கத் துவங்கினேன்.

ஒரு குறிப்பிட்டக் கதைக் கருவை நான் அவனுக்கு மீண்டும் மீண்டும் வலியுறுத்திக் கொண்டே இருந்தேன். ஒவ்வொரு முறை நான் அதைக் கூறியபோதும், அதற்கு ஒரு புதிய வண்ணம் தீட்டினேன். அவனுக்கு ஏற்பட்டுள்ள குறைபாடு ஒரு பலவீனமல்ல, மாறாக, விலைமதிக்க முடியாத ஒரு சொத்து என்ற எண்ணத்தை அவனது மனத்தில் விதைப்பதற்காகவே இக்கதைகளை நான் வடிவமைத்தேன். என்னுடைய ஆய்வுகள் மற்றும் தனிப்பட்ட அனுபவத்தின் விளைவாக, ஒவ்வொரு பாதகமான சூழ்நிலையும் அதற்கு இணையான ஓர் அனுகூலத்தை உடனழைத்து வருகின்றது என்பதை நான் உறுதியாக நம்பினேன். ஆனாலும், என்னுடைய நம்பிக்கை ஒருபுறம் இருக்க, அவனது இந்தக் குறைபாடு எப்படி ஒரு சொத்தாக மாற முடியும் என்பது குறித்த யோசனை துளிகூட எனக்கு இருக்கவில்லை என்பதை நான் ஒப்புக் கொண்டுதான் ஆக வேண்டும்.

ஆறு சென்ட்டுகள் பணத்துடன் அவன் ஒரு புதிய உலகை வென்றான்!

அந்த அனுபவத்தைப் பின்னாளில் நான் நினைத்துப் பார்த்தபோது, என் மகனுக்குக் கிடைத்த ஆச்சரியகரமான விளைவுகளுக்கு என் மகன் என்மீது வைத்திருந்த நம்பிக்கை பெரும் காரணமாக அமைந்திருந்ததை என்னால்

காண முடிந்தது. நான் அவனிடம் கூறிய எதையும் அவன் கேள்வி கேட்காமல் ஏற்றுக் கொண்டான். அவனது அண்ணனைவிட அவனுக்கு ஒரு தனித்துவமான அனுகூலம் இருந்தது, அது பல வழிகளில் தன்னை வெளிப்படுத்திக் கொள்ளும் என்ற ஓர் எண்ணத்தை நான் அவன் மனத்தில் விதைத்தேன். எடுத்துக்காட்டாக, அவனுக்குக் காதுகள் இல்லை என்பதை அவனது பள்ளி ஆசிரியர்கள் கண்டுகொண்டு, அதன் காரணமாக அவன்மீது சிறப்புக் கவனம் செலுத்தினார்கள், அளவுகடந்த பாசத்துடன் அவனை நடத்தினார்கள். அவர்கள் அவனிடம் எப்போதும் அவ்வாறே நடந்து கொண்டனர். செய்தித்தாள்கள் விற்கும் அளவுக்கு அவன் பெரியவனாக வளரும்போது (அவனது அண்ணன் ஏற்கனவே செய்தித்தாள்களை விற்பனை செய்யும் ஒரு சிறு வணிகனாக ஆகியிருந்தான்), அவனது அண்ணனுக்குக் கிடைக்காத ஓர் அனுகூலம் அவனுக்குக் கிடைக்கும் என்ற எண்ணத்தையும் அவன் மனத்தில் நான் விதைத்தேன். காதுகள் இல்லாத நிலையிலும், அவன் புத்திசாலியாகவும் உழைப்பாளியாகவும் இருப்பதைப் பார்க்கும் மக்கள் அவனுடைய சேவையை இன்னும் அதிகமாக ஊக்குவிப்பார்கள் என்பது என்னுடைய அனுமானிப்பாக இருந்தது.

அவனுக்கு ஏழு வயது ஆனபோது, அவனது மனத்தை நான் தூண்டிக் கொண்டிருந்த விதம் பலனளிக்கத் துவங்கியிருந்ததற்கான முதல் ஆதாரத்தை அவன் வெளிப்படுத்தினான். செய்தித்தாள்களை விற்பதற்கு அவன் தன் தாயாரின் அனுமதி வேண்டிப் பல மாதங்களாகக் கெஞ்சினான், ஆனால் அவர் அதற்கு ஒப்புதல் அளிக்க மறுத்துவிட்டார்.

இறுதியில், அந்த விவகாரத்தை அவன் தன் கைகளில் எடுத்துக் கொண்டான். ஒரு மதிய நேரத்தில் அவனை வீட்டில் விட்டுவிட்டு நாங்கள் வெளியே சென்றிருந்தபோது, அவன் எங்கள் சமையலறை சன்னல் வழியாக ஏறி வெளியே குதித்து, தானே செயலில் இறங்கினான். எங்கள் குடியிருப்புப் பகுதியில் இருந்த, காலணிகள் தயாரித்து விற்ற ஒருவரிடம் ஆறு சென்ட்டுகளைக் கடன் வாங்கிக் கொண்டு, அதை மூலதனமாக வைத்து, செய்தித்தாள்களில் அதை முதலீடு செய்து, அந்த செய்தித்தாள்கள்

அனைத்தையும் விற்றான். அவன் அதில் கிடைத்தப் பணத்தை வைத்து இன்னும் அதிகமான செய்தித்தாள்களை வாங்கி விற்றான். மாலைவரை தொடர்ந்து இப்படியே செய்து கொண்டிருந்தான். தன் கணக்குகளை சரிபார்த்துவிட்டு, தான் கடன் வாங்கியிருந்த ஆறு சென்ட்டுகளை அந்தக் காலணி உற்பத்தியாளரிடம் திருப்பிக் கொடுத்தப் பிறகு, 42 சென்ட்டுகள் நிகர லாபத்தை அவன் சம்பாதித்திருந்தான். நாங்கள் அன்றிரவு வீடு திரும்பியபோது, பணத்தைத் தன் கைகளில் இறுகப் பற்றியபடி அவன் தன் படுக்கையில் உறங்கிக் கொண்டிருந்ததை நாங்கள் கண்டோம்.

அவனது தாயார் அவன் கைகளைத் திறந்து சில்லறைகளை எடுத்துவிட்டுத் தேம்பித் தேம்பி அழுதார். தன் மகனின் முதல் வெற்றி குறித்து அவர் அழுவதாக எனக்குத் தோன்றியது. எனது செய்கை அவரது செய்கைக்கு நேரெதிராக இருந்தது. நான் சிரித்துக் கொண்டிருந்தேன். ஏனெனில், தன்னம்பிக்கை எனும் மனப்போக்கை என் மகனின் மனத்தில் விதைப்பதற்கு நான் எடுத்துக் கொண்ட முயற்சி வெற்றி பெற்றுவிட்டதை நான் கண்டேன்.

அவனது தாயார், காதுகேளாத ஒரு சிறுவன் பணம் சம்பாதிப்பதற்காகத் தன்னந்தனியாகத் தெருக்களில் நடந்து சென்று தன் வாழ்க்கையைப் பணயம் வைத்ததாகவே அந்நிகழ்ச்சியைப் பார்த்தார். ஆனால் நானோ, ஒரு துணிச்சலான, லட்சிய நோக்குடன்கூடிய, தற்சார்பு கொண்ட, அதிகத் தன்னம்பிக்கை கொண்ட ஒரு சிறு வியாபாரியை அவனில் பார்த்தேன். அவன் தன் சொந்த முயற்சியில் ஒரு தொழிலில் இறங்கி, அதில் வெற்றியும் கண்டிருந்தான். நான் மகிழ்ச்சியடைந்ததோடு மட்டுமின்றி, அவனைப் பார்த்து பிரமிப்பும் அடைந்தேன். அவனது வாழ்நாள் முழுவதும் அவனோடு இணைந்து செல்லவிருந்த சாமர்த்தியத்தின் முதல் அறிகுறியை அவன் தெளிவாக வெளிப்படுத்தியிருந்தான்.

காதுகேளாத என் மகன் தன் நடுநிலைப் பள்ளி, உயர்நிலைப் பள்ளி, மற்றும் கல்லூரிப் படிப்பை, தன் ஆசிரியர்கள் கூறியதைக் கேட்க முடியாமலேயே படித்து முடித்தான். காதுகேளாதோருக்கான பள்ளிக்கு அவன் செல்லவில்லை. சைகை மொழியையும் நாங்கள்

அவனுக்குக் கற்றுக் கொடுக்கவில்லை. நன்றாகக் காது கேட்கக்கூடிய, வாய்பேசக்கூடிய மற்ற எந்தவொரு சிறுவனைப்போலவே அவனும் இயல்பாக வாழ வேண்டும் என்பதில் நாங்கள் தீர்மானமாக இருந்தோம். பள்ளி நிர்வாகிகளுடன் அது குறித்து நாங்கள் பலமுறை பலத்த விவாதங்களில் ஈடுபட வேண்டியிருந்தபோதும், அந்த முடிவில் நாங்கள் உறுதியாக இருந்தோம்.

அவன் உயர்நிலைப் பள்ளியில் இருந்தபோது, காது கேட்பதற்கான மின்னணுக் கருவி ஒன்றை முயற்சித்துப் பார்த்தான், ஆனால் அது அவனுக்கு எவ்விதத்திலும் உதவவில்லை.

கல்லூரியில் அவனது கடைசி வாரத்தில் நிகழ்ந்த, தற்செயலானதுபோல் தோன்றிய ஒரு விஷயம் அவனது வாழ்வில் ஒரு மாபெரும் திருப்புமுனையாக அமைந்தது. காதுகேளாதோருக்கான புதிய மின்னணுக் கருவி ஒன்று பரிசோதிக்கப்படுவதற்காக அவனுக்கு அனுப்பி வைக்கப்பட்டு இருந்தது. இதேபோன்ற ஒரு கருவியுடன் ஏற்கனவே அவனுக்கு ஏற்பட்டிருந்த ஏமாற்றத்தால் அதைப் பரிசோதிப்பதில் அவன் அவ்வளவாக அக்கறை காட்டவில்லை. இறுதியில் ஒருநாள் அவன் அதை எடுத்துத் தன் தலையில் வைத்து, பேட்டரியுடன் அதை இணைத்தான். திடீரென்று, மாயாஜாலம்போல், சாதாரணமாக எல்லோருக்கும் கேட்பதுபோல் தனக்குக் காதுகேட்க வேண்டும் என்று வாழ்நாள் நெடுகிலும் அவன் கொண்டிருந்த ஆழ்விருப்பம் யதார்த்தமாக மாறியது! தன் வாழ்வில் முதன்முறையாக மற்றவர்களைப்போல் நன்றாக அவனால் கேட்க முடிந்தது.

தன் உலகம் மாறிவிட்டதைக் கண்டு பேருவகை கொண்ட அவன், தொலைபேசியை நோக்கி விரைந்தான். தன் தாயாரைத் தொலைபேசியில் அழைத்தான். அவருடைய குரலை அவனால் கச்சிதமாகக் கேட்க முடிந்தது. அடுத்த நாள், தன் வாழ்வில் முதன்முறையாக, வகுப்பில் தன் பேராசிரியரின் குரலை அவன் இயல்பாகச் செவிமடுத்தான்! தன் வாழ்வில் முதன்முறையாக, மற்றவர்கள் தங்கள் குரலை உயர்த்த வேண்டிய அவசியமின்றி அவர்களுடன் அவனால் சாதாரணமாகப் பேச முடிந்தது. உண்மையில், ஒரு மாறிய உலகத்தை அவன் கைவசப்படுத்தியிருந்தான்.

அவனது ஆழ்விருப்பம் இறுதியில் பெரும் வெகுமதிகளைக் கொடுத்துக் கொண்டிருந்தது. ஆனால் அவனது வெற்றி இன்னும் முழுமையடைந்திருக்கவில்லை. தன்னுடைய குறையை ஒரு சொத்தாக மாற்றுவதற்கான ஒரு திட்டவட்டமான, நடைமுறையில் செயல்படுத்தத்தக்க ஒரு வழியை அவன் இன்னும் கண்டுபிடிக்க வேண்டியிருந்தது.

அதிசயங்களை நிகழ்த்தும் எண்ணங்கள்

தான் புதிதாகக் கண்டறிந்திருந்த ஒலியுலகின் மகிழ்ச்சியில் திக்குமுக்காடிப் போயிருந்த அவன், அக்கருவியை உற்பத்தி செய்த நிறுவனத்தாருக்குத் தன் அனுபவத்தை உற்சாகமாக விவரித்து ஒரு கடிதத்தை எழுதினான். அவனது கடிதத்தில் இருந்த ஏதோ ஒன்று, அவனை நியூயார்க்கிற்கு வரும்படி அழைப்பு விடுப்பதற்கு அந்நிறுவனத்தினரைத் தூண்டியது. நியூயார்க்கில் அவர்கள் தங்கள் தொழிற்சாலையை அவனுக்குச் சுற்றிக் காட்டினர். மாறியிருந்த தனது உலகத்தைப் பற்றி அங்கிருந்த தலைமைப் பொறியியலாளரிடம் அவன் பேசிக் கொண்டிருந்தபோது, ஒரு விஷயம் அவனது மனத்தில் பளிச்சிட்டது. அதை நீங்கள் ஒரு யோசனை என்று அழைத்தாலும் சரி, ஓர் உள்ளுணர்வு அல்லது உத்வேகம் என்று எந்தப் பெயரிட்டு அழைத்தாலும் சரி, அந்த எண்ணத்தின் தூண்டுதல்தான் அவனது குறைபாட்டை ஒரு சொத்தாக மாற்றியது. வரவிருந்த எல்லாக் காலங்களிலும் பணத்தின் வடிவிலும் மகிழ்ச்சியின் வடிவிலும் ஆயிரக்கணக்கான மக்களுக்குப் பெரும் வெகுமதிகளைக் கொண்டு வரவிருந்த ஒரு சொத்தாக அது ஆகியிருந்தது.

அந்தத் தூண்டுதலின் சாராம்சம் இதுதான்: காதுகேளாதோருக்கான கருவிகளின் உதவியின்றி வாழ்க்கை நடத்திக் கொண்டிருக்கும் பல லட்சக்கணக்கான மக்களுக்கு, மாறியிருக்கும் தனது உலகத்தைப் பற்றியக் கதையை எடுத்துக் கூறுவதற்குத் தன்னால் ஒரு வழியைக் கண்டுபிடிக்க முடிந்தால், அவர்களுக்குத் தன்னால் மாபெரும் உதவி செய்ய முடியும் என்று அவன் நினைத்தான்.

ஒரு மாதம்வரை அவன் தீவிர ஆராய்ச்சியில் ஈடுபட்டான். அந்த நேரத்தில், தனக்குக் கொடுக்கப்பட்டக் கருவியை உற்பத்தி செய்தவருடைய ஒட்டுமொத்த மார்க்கெட்டிங் அமைப்பு முறையையும் அவன் ஆய்வு செய்தான். புதிதாகத் தான் கண்டறிந்துள்ள உலகத்தை, உலகம் நெடுகிலுமுள்ள காதுகேளாத மக்களிடம் பகிர்ந்து கொள்ளும் நோக்குடன், அவர்களைத் தொடர்பு கொள்வதற்கான ஒரு திட்டத்தை அவன் வகுத்தான். அவன் அதைச் செய்து முடித்தபோது, தன்னுடைய கண்டுபிடிப்புகளின் அடிப்படையில் ஓர் இரண்டு வருடத் திட்டத்தை அவன் எழுதி முடித்திருந்தான். அத்திட்டத்தை அவன் அந்நிறுவனத்திடம் சமர்ப்பித்தபோது, அவர்கள் அதை மகிழ்ச்சியாக ஏற்றுக் கொண்டு, அதை நிறைவேற்றுவதற்கு அவனுக்கு அந்நிறுவனத்தில் ஒரு வேலையும் போட்டுக் கொடுத்தனர்.

அவன் வேலைக்குச் சென்றபோது, தனது உதவியின்றித் தங்கள் வாழ்நாள் முழுவதும் காது கேட்காமலேயே இருந்திருக்கக்கூடிய பல்லாயிரக்கணக்கான மக்களுக்கு நம்பிக்கையையும் நிம்மதியையும் தான் தரவிருந்ததை அவன் கனவிலும் நினைத்துப் பார்த்திருக்கவில்லை.

நானும் என் மனைவியும் அவனது மனத்தைச் செதுக்கியிருக்காவிட்டால், என் மகன் பிளேர் தன் வாழ்நாள் முழுவதும் செவித்திறன் இன்றியும் பேச்சுத்திறன் இன்றியும் இருந்திருப்பான் என்பதில் எனக்கு எந்த சந்தேகமும் இல்லை.

மற்றவர்களைப்போல் கேட்பதற்கும், பேசுவதற்கும், வாழ்வதற்குமான ஆழ்விருப்பத்தை அவனது மனத்தில் நான் விதைத்தபோது, கூடவே ஏதோ ஒரு வலிமையான தாக்கமும் அத்தூண்டுதலோடு அவனுக்குள் நுழைந்திருந்தது. அது அவனது மூளைக்கும் வெளியுலகத்திற்கும் இடையே நிலவிய மௌனத்தை அகற்றுவதற்கான ஒரு பாலத்தை உருவாக்குவதற்கு இயற்கையைத் தூண்டியது.

உண்மையில், ஓர் ஆழ்ந்த விருப்பமானது, நிஜ உலகில் தன்னை வெளிப்படுத்திக் கொள்வதற்கான வினோதமான வழிமுறைகளை அறிந்துள்ளது. இயல்பாகத் தனக்குக் காதுகேட்க வேண்டும் என்று பிளேர் ஆழ்விருப்பம்

கொண்டான்; இப்போது அவனுக்கு அது கிடைத்துவிட்டது!

அவன் சிறு குழந்தையாக இருந்தபோது அவனை நல்லவிதமாக உணர வைப்பதற்காக அவன் மனத்தில் நான் விதைத்த அந்தக் 'கலப்படமற்றப் பொய்,' தன்னுடைய செவித்திறனின்மை தனக்கு ஒரு மாபெரும் சொத்தாக அமையும் என்று அவனை நம்ப வைத்தது. நம்பிக்கையும் கொழுந்துவிட்டெரியும் ஆசையும் கைகோர்த்துக் கொண்டால் உண்மையாக்க முடியாத விஷயம் எதுவும் இருக்க முடியாது என்ற கூற்று முற்றிலும் உண்மை என்பதில் எனக்கு எந்த சந்தேகமும் இல்லை.

'கொழுந்துவிட்டெரியும் ஆசை' எனும் இந்த அத்தியாயத்தை நான் நிறைவு செய்து கொண்டிருந்தபோது, பிரபல ஒப்பெரா பாடகியான மேடம் ஷூமன் ஹைங்க் இறந்துவிட்ட செய்தி என்னை வந்தடைந்தது. அவரது இரங்கல் செய்தியில் இடம்பெற்றிருந்த ஒரு பத்தி இந்த அத்தியாயத்தில் குறிப்பிடப்பட்டுள்ள விஷயத்திற்கு மிகவும் பொருத்தமாக இருப்பதாக எனக்குத் தோன்றுகிறது. மேடம் ஷூமன் ஹைங்க்கைப் பற்றி செய்தித்தாளில் வெளிவந்திருந்த கதையில் இடம்பெற்றிருந்த ஒரு சிறு பத்தி, இந்த அசாதாரணமான பெண்மணியின் அளப்பரிய வெற்றிக்கான சூசகத்தை வெளிப்படுத்துகிறது. நான் இப்பத்தியை மேற்கோளிட்டுக் காட்டுவதற்குக் காரணம், அதில் இடம்பெற்றிருந்த சூசகம் 'கொழுந்துவிட்டெரியும் ஆசை' என்பதுதான்.

மேடம் ஷூமன் ஹைங்க் தனது தொழில்வாழ்க்கையின் ஆரம்பக் காலத்தில் குரல் தேர்விற்காக வியன்னா கோர்ட் ஒப்பெராவின் இயக்குனரைப் பார்க்கச் சென்றார். ஆனால் அவர் ஷூமனின் குரலைப் பரிசோதிக்கவில்லை. மோசமாக உடையணிந்திருந்த அப்பெண்ணின் வசீகரமற்றத் தோற்றத்தைப் பார்த்தவுடனேயே அவர் அப்பெண்மணியிடம், இப்படிப்பட்ட முகத்துடனும் தோற்றத்துடனும் ஒப்பெராவில் உன்னால் வெற்றி பெற முடியும் என்று எப்படி நீ எதிர்பார்க்கிறாய்? இந்த யோசனையைக் கைவிட்டுவிடு. ஒரு தையல் இயந்திரத்தை வாங்கி, வயிற்றுப் பிழைப்பிற்கு வழி தேடிக் கொள். உன்னால் ஒருபோதும் ஒரு பாடகியாக ஆக முடியாது, என்று கடுமையான குரலில் கூறினார்."

பின்னாளில் மேடம் ஷூமன் மிகப் பெரிய ஒப்பெரா பாடகியாக ஆனார். வியன்னா கோர்ட் ஒப்பெராவின் இயக்குனருக்கு, பாடுவதில் உள்ள உத்தியைப் பற்றி நன்றாகத் தெரிந்திருக்கலாம், ஆனால் ஒருவரை முழுமையாக ஆட்கொள்கின்ற அளவுக்கு வளர்ந்துள்ள ஒரு கொழுந்துவிட்டெரியும் ஆசையின் சக்தியைப் பற்றி அவருக்கு எதுவும் தெரிந்திருக்கவில்லை. அந்த சக்தியைப் பற்றி அவர் அறிந்திருந்தால், ஒரு வாய்ப்புக் கொடுக்காமல் ஒரு திறமையைக் கண்டிக்கின்ற தவறைச் செய்திருக்க மாட்டார்.

பல வருடங்களுக்கு முன், என்னுடைய வியாபாரக் கூட்டாளிகளில் ஒருவர் நோய்வாய்ப்பட்டார். நாட்கள் செல்லச் செல்ல அவரது நிலை மோசமாகிக் கொண்டே போனதால், இறுதியில் ஓர் அறுவை சிகிச்சைக்காக அவர் மருத்துவமனையில் அனுமதிக்கப்பட்டார். அவரை மீண்டும் உயிரோடு பார்ப்பதற்கான வாய்ப்பு அரிது என்று அறுவை சிகிச்சை செய்யவிருந்த மருத்துவர் என்னிடம் தெரிவித்தார். ஆனால் அது அந்த மருத்துவரின் அபிப்பிராயம்தான், அந்த நோயாளியின் அபிப்பிராயம் அல்ல. அறுவை சிகிச்சைக்காக மருத்துவர்கள் அவரை அழைத்துச் செல்லவிருந்த நேரத்தில், அவர் என் காதுகளில், "நீங்கள் கவலைப்படாதீர்கள். ஒருசில நாட்களில் நான் மருத்துவமனையில் இருந்து வந்துவிடுவேன்." என்று கிசுகிசுத்தார்.

அதை கவனித்துக் கொண்டிருந்த செவிலி என்னைப் பரிதாபமாகப் பார்த்தார். ஆனால் அறுவை சிகிச்சை முடிந்து என் நண்பர் பாதுகாப்பாக வெளியே வந்தார். எல்லாம் முடிந்த பிறகு, அவரது மருத்துவர், "வாழ்வது குறித்த அவருடைய தணியாத விருப்பம்தான் அவரைக் காப்பாற்றியது. மரணத்திற்கான சாத்தியக்கூற்றை ஏற்றுக் கொள்ள அவர் மறுத்திருக்காவிட்டால் அவரால் நிச்சயமாகப் பிழைத்திருக்க முடியாது," என்று கூறினார்.

உங்கள்மீது நீங்கள் கொண்டுள்ள நம்பிக்கை, ஆழ்விருப்பத்தோடு இணையும்போது உருவாகின்ற சக்தியில் நான் நம்பிக்கை கொண்டுள்ளேன். ஏனெனில், இந்த சக்தி எண்ணற்ற சாதாரண மக்களை அவர்கள் இருந்த கீழ்நிலையிலிருந்து உயர்த்தி அதிகாரமும் செல்வமும்

நிறைந்த இடங்களுக்குக் கூட்டிச் சென்றுள்ளதை நான் பார்த்திருக்கிறேன். நூற்றுக்கணக்கான வெவ்வேறு வழிகளில் தோற்கடிக்கப்பட்ட மக்கள் மீண்டும் எழுந்து வந்து வெற்றி பெறுவதற்கு உதவிய ஓர் ஊடகமாக அது இருந்ததையும் நான் பார்த்திருக்கிறேன். காதுகள் இல்லாமல் பிறந்த என் மகன் பிளேருக்கு ஓர் இயல்பான, மகிழ்ச்சியான, வெற்றிகரமான வாழ்க்கையை அது வழங்கியதையும் நான் பார்த்திருக்கிறேன்.

கொழுந்துவிட்டெரியும் ஆசையின் சக்தியை எவ்வாறு கைவசப்படுத்திப் பயன்படுத்துவது? இதற்கான விடையின் முதற்பகுதி இந்த அத்தியாயத்தில் கொடுக்கப்பட்டுள்ள உத்தியில் உள்ளது. மற்ற பிற பகுதிகள் அடுத்து வரவிருக்கும் அத்தியாயங்களில் கொடுக்கப்பட்டுள்ளன.

2

தன்னம்பிக்கை

நம்பிக்கைதான் மனத்தின் ஆணிவேர். அந்த நம்பிக்கையானது எண்ணத்துடன் ஒன்றரக் கலக்கும்போது, ஆழ்மணம் அந்த அதிர்வை உடனடியாக கிரகித்துக் கொள்கிறது. பிறகு, ஆழ்மனம் அதை முடிவில்லாப் பேரறிவிடம் அனுப்பி வைக்கிறது.

நம்பிக்கை, அன்பு, காதல் போன்ற மிக அதிக சக்திவாய்ந்த நேர்மறை உணர்ச்சிகள் ஒன்றரக் கலக்கும்போது, நம் எண்ணம் உடனடியாக நம் ஆழ்மனத்தைச் சென்றடையக்கூடிய விதத்தில் அவை அதற்கு 'வண்ணம்' தீட்டுகின்றன. அங்கு நம் எண்ணம் முடிவில்லாப் பேரறிவிடமிருந்து ஒரு விடையைத் தூண்டும் ஒரு வடிவத்திற்கு மாற்றப்படுகிறது.

முந்தைய பத்தியில், 'நம்பிக்கை' மற்றும் முடிவில்லாப் பேரறிவு ஆகிய சொற்றொடர்கள் பயன்படுத்தப்பட்டுள்ளன. வாசகர்களுக்கு இவை இரண்டும் ஒரு மதரீதியான உட்கருத்தைத் தெரிவிக்கக்கூடும், ஆனால் அந்தப் பொருளில் அவை இங்கு பயன்படுத்தப்படவில்லை.

நவீன காலப் பயன்பாட்டில், நம்பிக்கை என்ற வார்த்தை 'சமய நம்பிக்கை' என்ற பொருளில் பயன்படுத்தப்படுகிறது. இங்கு அந்த வார்த்தை, உங்களால் ஏதேனும் ஒன்றைச் செய்ய முடியும் என்ற உறுதியான நம்பிக்கை, விசுவாசம், மற்றும் ஒரு முழுமையான, தடுமாற்றமற்ற நம்பிக்கையைத்தான் குறிக்கிறது.

உள்ளுணர்வுகள் மற்றும் உள்நோக்குகள் போன்றவற்றை உருவாக்குகின்ற மனித மனம் மற்றும் சிந்தனைச் செயல்முறையின் பகுதியைக் குறிக்கும் விதத்திலேயே முடிவில்லாப் பேரறிவு என்ற சொற்றொடர் இங்கு பயன்படுத்தப்பட்டுள்ளது.

நம்பிக்கையை எவ்வாறு உருவாக்குவது

நம்பிக்கை என்பது தொடர்ச்சியான கட்டளைகளை ஆழ்மனத்திற்குக் கொடுப்பதன் மூலம் தூண்டப்படுகின்ற மனத்தின் ஒரு நிலை. கொழுந்துவிட்டெரியும் ஆசையை நிறைவேற்றுவதில் ஆழ்மனத் தூண்டுதல் வகிக்கும் பங்கு மிக முக்கியமானது.

உங்கள் ஆழ்மனத்திற்குக் கட்டளைகளைக் கொடுப்பதற்கான ஒரு வழி மீண்டும் மீண்டும் சுயபிரகடனங்களைக் கூறுவதாகும். ஏதோ ஒன்றை நிச்சயமாக உங்களால் செய்ய முடியும் என்ற முழுமையான நம்பிக்கை என்னும் உணர்ச்சியை நாமாக உருவாக்கிக் கொள்வதற்கு நமக்குத் தெரிந்த ஒரே வழிமுறை இதுதான்.

உங்கள்மீதும் உங்கள் திறன்கள்மீதும் நீங்கள் வைக்கும் நம்பிக்கை என்பது ஒரு மனநிலை. இப்புத்தகத்தில் கொடுக்கப்பட்டுள்ள பதிமூன்று கொள்கைகளிலும் நீங்கள் திறம்படைத்தவராக ஆகும்போது, அந்த மனநிலையை உங்கள் விருப்பம்போல் உங்களால் உருவாக்கிக் கொள்ள முடியும். இது உண்மை. ஏனெனில், நீங்கள் இக்கொள்கைகளை நடைமுறையில் செயல்படுத்தும்போது, அந்த மனநிலை உங்களுக்குள் தானாகவே உருவாகியிருக்கும்.

உணர்ச்சிகள்தான் உங்கள் எண்ணங்களுக்கு வலிமையையும், ஜீவனையும், செயல்பாட்டையும் கொடுக்கின்றன. அன்புணர்வு ஊட்டப்பட்டு, தன்னம்பிக்கையுடன் ஒன்றுகலக்கப்படும் அனைத்து எண்ணங்களும் உடனடியாகத் தம்மை யதார்த்த உலகில் வெளிப்படுத்திக் கொள்கின்றன.

நம்பிக்கையுடன் ஒன்றுகலக்கப்பட்ட எண்ணத் துடிப்புகளுக்கு மட்டுமல்லாமல், எல்லா உணர்ச்சிகளுக்கும் இது பொருந்தும். அதாவது, ஆழ்மனம் எவ்வாறு ஒரு நேர்மறையான அல்லது ஆக்கபூர்வமான இயல்பைக் கொண்ட எண்ணத் துடிப்பின்மீது செயல்படுகின்றதோ, அதேபோல் அது ஓர் எதிர்மறையான அல்லது அழிவுபூர்வமான இயல்பைக் கொண்ட எண்ணத் துடிப்பின்மீதும் செயல்பட்டு, அந்த எண்ணத்தையும்

நிறைவேற்றும் என்பது அதன் பொருள். பிரபல குற்றவியல் துறை வல்லுனர் ஒருவரின் பின்வரும் கூற்று இதை விளக்குகிறது: "குற்றவாளிகளுக்கு முதன்முதலில் ஒரு குற்றத்துடன் பரிச்சயம் ஏற்படும்போது, அவர்கள் அதை வெறுக்கின்றனர். அந்தக் குற்றத்தோடு ஒரு குறிப்பிட்டக் காலம்வரை அவர்கள் தொடர்ந்து தொடர்பு கொண்டிருந்தால், அது அவர்களுக்குப் பழக்கமாகிவிடுகிறது. அதனால் அதை அவர்கள் பொறுத்துக் கொள்கின்றனர். அவர்கள் அக்குற்றத்துடன் நீண்ட காலம் தொடர்பு வைத்திருந்தால், இறுதியில் அதை அவர்கள் ஏற்றுக் கொண்டு, அதன் தாக்கத்திற்கு ஆளாகின்றனர்."

அதாவது, போதுமான காலம்வரை ஆழ்மனத்திடம் தொடர்ந்து அனுப்பப்படும் ஓர் எதிர்மறை எண்ணத் துடிப்பை இறுதியில் ஆழ்மனம் ஏற்றுக் கொண்டு அதன்மீது செயல்படும். பிறகு, நடைமுறையில் செயல்படுத்தத்தக்க ஒரு செயல்முறையின் மூலம் ஆழ்மனம் அந்த எண்ணத்தை நிறைவேற்றி வைக்கும். லட்சக்கணக்கான மக்கள் தங்கள் வாழ்வில் அனுபவிக்கும் 'துரதிர்ஷ்டத்திற்கு' இதுதான் காரணம்.

ஏழ்மையும் தோல்வியும்தான் தங்களுக்கு விதிக்கப்பட்டுள்ளதாக நம்புகின்ற லட்சக்கணக்கான மக்கள் இருக்கின்றனர். தங்கள் கட்டுப்பாட்டில் இல்லாத, துரதிர்ஷ்டம்' என்ற ஒரு வினோதமான ஆற்றல்தான் தங்கள் ஏழ்மை நிலைக்கும் தோல்விக்கும் காரணம் என்று அவர்கள் நம்புகின்றனர். ஆனால் தங்கள் சொந்த துரதிர்ஷ்டங்களை அவர்களே உருவாக்கிக் கொள்கின்றனர் என்பதுதான் உண்மை. ஏனெனில், துரதிர்ஷ்டத்தின்மீதான இந்த எதிர்மறை நம்பிக்கை ஆழ்மனத்தால் ஏற்றுக் கொள்ளப்பட்டு நிஜ வாழ்வில் உண்மையாக்கப்படுகிறது.

உங்கள் நம்பிக்கைதான் உங்கள் ஆழ்மனத்தின் நடவடிக்கையைத் தீர்மானிக்கின்ற அம்சம். உங்கள் விருப்பம் உண்மையிலேயே நிறைவேற்றப்படும் என்ற ஒரு நம்பிக்கையுடன் அல்லது ஒரு நேர்மறையான எதிர்பார்ப்புடன் உங்கள் ஆழ்மனத்திற்கு நீங்கள் தெரிவிக்கும் எந்தவோர் ஆழ்விருப்பமும் உங்கள் ஆழ்மனத்தால் நிறைவேற்றப்படும் என்பதை நான்

உங்களுக்கு மீண்டும் வலியுறுத்திக் கூற விரும்புகிறேன். உங்கள் ஆழ்மனத்திற்கு நீங்கள் கொடுக்கும் எந்தவொரு கட்டளையையும் உங்கள் ஆழ்மனம் நிறைவேற்றி வைக்கும் என்ற நம்பிக்கையான மனநிலையில் நீங்கள் அதனிடம் கொடுக்கும் எந்தவொரு கட்டளையையும் உங்கள் ஆழ்மனம் நிச்சயமாக நிறைவேற்றும்.

ஆழ்மனம் ஒரு குறிப்பிட்ட விதத்தில் இயங்குவதால், ஆழ்மனத் தூண்டுதலின் மூலம் அதற்கு அறிவுறுத்தல்களைக் கொடுக்கும்போது உங்கள் ஆழ்மனத்தை உங்களால் சுலபமாக 'ஏமாற்ற' முடியும். என் மகனின் ஆழ்மனத்தை நான் அப்படித்தான் 'ஏமாற்றினேன்.'

இந்த ஏமாற்றுதலை நம்பும்படியாகச் செய்வதற்கு, உங்கள் ஆழ்மனத்திடம் ஒரு விஷயத்தை ஆழமாக விதைக்க நீங்கள் முனையும்போது, நீங்கள் அதனிடம் எதிர்பார்க்கும் பொருள் ஏற்கனவே உங்கள் வசமாகியிருந்தால் நீங்கள் எவ்வாறு நடந்து கொள்வீர்களோ, அவ்வாறு நீங்கள் நடந்து கொள்ள வேண்டும்.

எது உண்மை, எது விரிவான கற்பனை என்பதை உங்கள் ஆழ்மனத்தால் வேறுபடுத்திப் பார்க்க முடியாது என்பது நவீன ஊக்குவிப்புக் கோட்பாட்டின் அடிப்படை உண்மையாகும். கூடைப்பந்து விளையாட்டு வீரர்களிடையே நடத்தப்பட்ட ஓர் ஆய்வு இதற்கு ஆதரவாகச் சுட்டிக்காட்டப்படுகிறது. ஓர் அணியின் வீரர்கள் மூன்று குழுக்களாகப் பிரிக்கப்பட்டனர். கூடையின் எதிரே நின்றுகொண்டு பந்தைக் கூடையில் போடுவதில் அவர்கள் ஒவ்வொருவரும் எவ்வளவு திறன் பெற்றிருந்தனர் என்று பரிசோதிக்கப்பட்டது. பிறகு அந்த மூன்று குழுவினரும் நீண்ட காலம் பிரித்து வைக்கப்பட்டு இருந்தனர். பிறகு ஒவ்வொரு குழுவினருக்கும் சில அறிவுறுத்தல்கள் கொடுக்கப்பட்டன. அவர்களது திறன்களை மேம்படுத்துவதற்கு அவை உதவும் என்று அவர்களிடம் கூறப்பட்டது. கூடையில் பந்துகளை எறிவதற்கு தினமும் பயிற்சி செய்யுமாறு ஒரு குழுவினரிடம் தெரிவிக்கப்பட்டது. இன்னொரு குழுவினரிடம், அவர்கள் அந்தப் பரிசோதனைக் காலம் முழுவதும் பயிற்சியில் ஈடுபடக்கூடாது என்றும், கூடைப்பந்தைப் பற்றி

நினைத்துக்கூடப் பார்க்கக்கூடாது என்றும் கூறப்பட்டது. மூன்றாவது குழுவினரிடம், பரிசோதனைக் காலம் முழுவதும் அவர்கள் பயிற்சியில் ஈடுபடக்கூடாது என்றும், ஆனால் அதற்கு பதிலாக, அவர்கள் தங்கள் தினசரிப் பயிற்சி நேரத்தின்போது, கூடையில் பந்துகளைப் போடுவதுபோல் மனத்தில் விரிவாகக் காட்சிப்படுத்த வேண்டும் என்றும் அறிவுறுத்தப்பட்டது. பரிசோதனையின் முடிவில் மூன்று குழுக்களைச் சேர்ந்தவர்களின் திறன்கள் மீண்டும் பரிசோதிக்கப்பட்டன. பயிற்சியில் ஈடுபடாமல் ஓய்வெடுத்தக் குழுவினரின் திறன் குறைந்திருந்தது. பயிற்சியில் ஈடுபட்டக் குழுவினரின் திறன் அதிகரித்திருந்தது. பயிற்சியில் ஈடுபடாத, ஆனால் கூடையில் பந்துகளைப் போடுவதுபோல் மனக்காட்சிப்படுத்திய குழுவினரின் திறன், தினமும் பயிற்சி செய்த குழுவினரின் திறனுக்கு சமமாக அதிகரித்திருந்தது.

நேர்மறை உணர்ச்சிகள் உங்கள் மனத்தில் ஆதிக்கம் செலுத்துபடி பார்த்துக் கொள்வது இன்றியமையாதது. வெறுமனே அறிவுறுத்தல்களைப் படிப்பதன் மூலம் உங்கள்மீது உங்களுக்கு நம்பிக்கை ஏற்படாது. இப்போது அதற்கான கோட்பாடு உங்களுக்குப் புரிந்துள்ளதால், அதை நீங்கள் செயல்படுத்தத் துவங்க வேண்டும். சோதித்துப் பார்ப்பதன் மூலமும், பயிற்சியின் மூலமும், உங்கள் ஆழ்மனத்திற்கு எந்தவொரு தகவலையும் நம்பிக்கையைக் குழைத்து எவ்வாறு அனுப்புவது என்பதை உங்களால் கற்றுக் கொள்ள முடியும்.

உங்கள் திறனின்மீது உங்களுக்கு நம்பிக்கை இருக்கும்போது, உங்கள் ஆழ்மனத்திற்கு உங்களால் அறிவுறுத்தல்களைக் கொடுக்க முடியும். அப்போது உங்கள் ஆழ்மனம் அவற்றை ஏற்றுக் கொண்டு, உடனடியாக அவற்றின்மீது செயல்படத் துவங்கும். உங்கள்மீதான நம்பிக்கை என்பது ஆழ்மனத் தூண்டுதல் மூலம் உங்களால் உருவாக்க முடிகின்ற ஒரு மனநிலைதான்.

'நம்பிக்கை' கொள்ளுமாறு சமயத் தலைவர்கள் காலங்காலமாக மக்களுக்கு அறிவுறுத்தி வந்துள்ளனர். இதன்மீது நம்பிக்கை வைக்க வேண்டும், அதன்மீது நம்பிக்கை வைக்க வேண்டும், சடங்குகள்மீது நம்பிக்கை

வைக்க வேண்டும், சம்பிரதாயங்கள்மீது நம்பிக்கை வைக்க வேண்டும் என்று அவர்கள் கூறி வந்துள்ளனரே தவிர, எவ்வாறு நம்பிக்கை வைக்க வேண்டும் என்பதை மக்களுக்கு எடுத்துக்கூற அவர்கள் தவறிவிட்டனர். "நம்பிக்கை என்பது ஆழ்மனத் தூண்டுதல் மூலம் தூண்டப்படக்கூடிய ஒரு மனநிலை," என்று அவர்கள் விளக்கவில்லை.

ஓர் இலக்கை அடைவதற்கான உங்கள் திறனின்மீது நம்பிக்கையை உருவாக்கக்கூடிய கொள்கையை எவரொருவரும் புரிந்து கொள்ளும் விதத்தில் இப்புத்தகம் விளக்குகிறது.

தொடர்ந்து படிப்பதற்கு முன் ஒரு விஷயத்தை நான் உங்களுக்கு மீண்டும் நினைவுபடுத்தியாக வேண்டும்:

நம்பிக்கை என்பது எண்ணத் துடிப்பிற்கு ஜீவனையும், சக்தியையும், செயல்பாட்டையும் கொடுக்கின்ற தேவாமிர்தம் ஆகும். இந்த வாக்கியத்தை நீங்கள் மீண்டும் மீண்டும் படிப்பது உங்களுக்கு அதிக மதிப்புவாய்ந்ததாக அமையும். அதை உரக்கப் படிப்பது அதைவிட நல்ல பலனளிக்கும்!

நம்பிக்கை என்பது செல்வ வளங்களைக் குவிப்பதற்கான துவக்கப் புள்ளியாகும். அறிவியல் விதிகளால் ஆய்வு செய்யப்பட முடியாத அனைத்து 'அற்புதங்கள்' மற்றும் மர்மங்கள் ஆகியவற்றின் அடிப்படையும் அதுதான். நம்பிக்கைதான் தோல்விக்கான ஒரே மாற்று மருந்து. ஆழ்விருப்பத்துடன் ஒன்றரக் கலக்கப்படும்போது முடிவில்லாப் பேரறிவுடன் உங்களுக்கு நேரடித் தொடர்பைக் கொடுக்கின்ற அம்சம் நம்பிக்கைதான். நம்பிக்கைதான் முடிவில்லாப் பேரறிவின் ஆற்றலைப் பயன்படுத்துவதற்கான ஒரே வழி.

ஆழ்மனத் தூண்டுதல் எனும் மாயாஜாலம்

ஒரு விஷயம் உண்மையானதாக இருந்தாலும் சரி, பொய்யானதாக இருந்தாலும் சரி, அதை நீங்கள் உங்களிடம் திரும்பத் திரும்பக் கூறும்போது, காலப்போக்கில் அதை நீங்கள் நம்பத் துவங்கிவிடுவீர்கள் என்பது ஓர் உண்மைத் தகவல். ஒரு பொய்யை நீங்கள் திரும்பத் திரும்பக் கூறிக்

கொண்டே இருந்தால், இறுதியில் அந்தப் பொய்யை உண்மையென்று நீங்கள் ஏற்றுக் கொள்வீர்கள். மேலும், அதுதான் உண்மை என்று நீங்கள் நம்புவீர்கள். உங்கள் மனத்தை ஆக்கிரமிப்பதற்கு நீங்கள் அனுமதி கொடுத்துள்ள ஆதிக்க எண்ணங்கள்தான், நீங்கள் இன்று யாராக இருக்கிறீர்களோ, அதற்குக் காரணம். உங்கள் மனத்தில் நீங்கள் பிரக்ஞையுடன் நிலைப்படுத்தும் எண்ணங்கள்மீது நீங்கள் அனுதாபம் காட்டி, ஒன்று அல்லது அதற்கு மேற்பட்ட உணர்ச்சிகளை அவற்றுடன் ஒன்றரக் கலக்கும்போது, அவை உங்கள் ஒவ்வோர் அசைவையும், நடவடிக்கையையும், செயலையும் கட்டுப்படுத்தி இயக்குகின்ற ஆற்றல்களாக மாறிவிடுகின்றன.

பின்வரும் வாக்கியம் அதிக முக்கியத்துவம் வாய்ந்த ஓர் உண்மைக் கூற்று ஆகும்; எந்தவோர் உணர்ச்சியோடும் உணர்வுபூர்வமாகக் கலக்கப்படும் எண்ணங்கள் ஒரு காந்த விசையாக மாறி, அவற்றையொத்த அல்லது அவற்றுடன் தொடர்புடைய எண்ணங்களைக் கவர்ந்திழுக்கின்றன.

'காந்த விசை ஊட்டப்பட்ட' ஓர் எண்ணத்தை ஒரு விதையுடன் ஒப்பிடலாம். அந்த விதை ஒரு வளமான நிலத்தில் ஊன்றப்படும்போது, அது முளைவிட்டு வளர்ந்து தன்னை மீண்டும் மீண்டும் பெருக்கிக் கொண்டே போகிறது. முதலில் ஒரே ஒரு சிறு விதையாக இருந்த ஒன்று, அதே வகையைச் சேர்ந்த கோடிக்கணக்கான மரங்களாக மாறுகின்றது.

மனித மனத்தில் எந்த எண்ணம் ஆதிக்கம் செலுத்துகிறதோ, அதனுடன் இணக்கமாக உள்ள அதிர்வுகளை அந்த மனம் தொடர்ந்து கவர்ந்திழுத்துக் கொண்டே இருக்கிறது. உங்கள் மனத்தில் நிலைகொண்டுள்ள ஓர் எண்ணம், ஒரு யோசனை, ஒரு திட்டம், அல்லது ஒரு குறிக்கோள், தனது 'சொந்தக்காரர்கள்' ஏராளமானோரை ஈர்க்கின்றது. அந்த எண்ணத்தின் ஆற்றலோடு கூடவே இந்த 'சொந்தக்காரர்கள்' சேர்ந்து கொள்ளும்போது, அந்த எண்ணம் யாருடைய மனத்தில் குடிகொண்டுள்ளதோ, அவரது மனத்தில் ஆதிக்கம் செலுத்தும் எண்ணமாக ஆகும்வரை அது தொடர்ந்து வளர்ந்து கொண்டே இருக்கிறது.

ஒரு யோசனை, ஒரு திட்டம், அல்லது ஒரு குறிக்கோளை

எவ்வாறு ஒருவரது மனத்தில் விதைப்பது? ஓர் எண்ணத்தை மீண்டும் மீண்டும் சிந்திப்பதன் மூலமாக எந்தவொரு யோசனையையும், திட்டத்தையும், அல்லது குறிக்கோளையும் ஒருவரது மனத்தில் விதைக்க முடியும் என்பதுதான் அதற்கான விடை. அதனால்தான், உங்களுடைய முக்கியமான குறிக்கோளையோ அல்லது ஒரு திட்டவட்டமான முக்கிய இலக்கையோ ஒரு தாளில் எழுதி, அதை மனப்பாடம் செய்து, உங்கள் ஒலியதிர்வுகள் உங்கள் ஆழ்மனத்தைச் சென்றடையும்வரை ஒவ்வொரு நாளும் அதை உரக்கப் படிக்க வேண்டும் என்று உங்களிடம் கேட்டுக் கொள்ளப்படுகிறது.

உங்கள் மனத்தை ஆக்கிரமிப்பதற்கு நீங்கள் அனுமதி கொடுத்துள்ள ஆதிக்க எண்ணங்கள்தான், நீங்கள் இன்று யாராக இருக்கிறீர்களோ, அதற்குக் காரணம். நீங்கள் விரும்பினால், உங்கள் மோசமான கடந்தகால தாக்கங்களைத் தூக்கி எறிந்துவிட்டு, நீங்கள் விரும்பும் ஒரு வாழ்க்கையை உங்களால் உருவாக்கிக் கொள்ள முடியும். எடுத்துக்காட்டாக, உங்கள் மனத்தின் பலங்களையும் பலவீனங்களையும் கணக்கிடுவதன் மூலம், தன்னம்பிக்கையின்மைதான் உங்களுடைய மாபெரும் பலவீனம் என்பதை நீங்கள் கண்டறிவீர்கள். ஆழ்மனத் தூண்டுதல் என்னும் கொள்கை மூலம் அந்த பலவீனத்தைத் துணிவாக மாற்ற முடியும். நேர்மறையான எண்ணத் துடிப்புகளை எளிய வாசகங்களாக எழுதி, அவற்றை மனப்பாடம் செய்து, அவை உங்கள் ஆழ்மனத்தை இயக்கும் ஆற்றல்களாக மாறும்வரை அவற்றை மீண்டும் மீண்டும் கூறி வருவதன் மூலம் உங்களால் இதைச் செய்ய முடியும்.

தன்னம்பிக்கையின்மையில் இருந்து மீள்வதைத் தனது திட்டவட்டமான குறிக்கோளாகக் கொண்ட ஒருவர் பின்பற்றுவதற்கான பிரகடனம் இது.

தன்னம்பிக்கைப் பிரகடனம்

1. வாழ்வில் எனது திட்டவட்டமான குறிக்கோளை அடைவதற்கான திறன் என்னிடம் உள்ளது என்பதை நான் அறிவேன். எனவே, அதை அடைவது குறித்த விடாமுயற்சியையும் தொடர் நடவடிக்கையையும்

என்னிடமிருந்து நான் கோருகிறேன். இது குறித்து உடனடி நடவடிக்கையில் ஈடுபடப் போவதாக இங்கு இப்போதே நான் வாக்குறுதி அளிக்கிறேன்.

2. என் மனத்தில் உள்ள ஆதிக்க எண்ணங்கள் இறுதியில் வெளியுலகில் மெல்ல மெல்லத் தம்மை வெளிப்படுத்திக் கொள்ளும் என்பதை நான் உணர்கிறேன். எனவே, ஒவ்வொரு நாளும் முப்பது நிமிடங்கள் என்னுடைய எண்ணங்கள்மீது நான் கவனத்தைக் குவித்து, நான் எப்படிப்பட்ட நபராக ஆக விரும்புகிறேனோ, அந்த நபரை என் மனத்தில் காட்சிப்படுத்திப் பார்ப்பேன். இவ்வழியில் என் மனத்தில் ஒரு தெளிவான படத்தை நான் உருவாக்குவேன்.

3. என் மனத்தில் நான் நிலைப்படுத்தும் எந்தவோர் ஆழ்விருப்பமும் என் குறிக்கோளை அடைவதற்கான ஏதோ ஒரு வழியை இறுதியில் கண்டுபிடிக்கும் என்பதை ஆழ்மனத் தூண்டுதல் என்னும் கொள்கையின் மூலம் நான் அறிவேன். எனவே நான் தினமும் பத்து நிமிடங்களை என்னிடம் தன்னம்பிக்கையை உருவாக்கிக் கொள்வதற்கு அர்ப்பணிப்பேன்.

4. வாழ்வில் என்னுடைய திட்டவட்டமான முக்கிய லட்சியத்தை ஒரு தாளில் நான் மிகத் தெளிவாக எழுதியுள்ளேன். அதை அடைவதற்குப் போதுமான அளவு தன்னம்பிக்கையை என்னுள் நான் உருவாக்கிக் கொள்ளும்வரை, முயற்சிப்பதை நான் ஒருபோதும் நிறுத்த மாட்டேன்.

5. உண்மை மற்றும் நியாயம் ஆகியவற்றை அடித்தளமாகக் கொண்டு உருவாக்கப்படாத எந்தவொரு செல்வமோ அல்லது பதவியோ நிலைக்காது என்பதை நான் முழுமையாக உணர்கிறேன். எனவே, இதில் சம்பந்தப்பட்டுள்ள அனைவருக்கும் நன்மை Luuu éjs&#SITg5 ஒரு பரிவர்த்தனையில் நான் ஒருபோதும் என்னை

ஈடுபடுத்திக் கொள்ள மாட்டேன். நான் பயன்படுத்திக் கொள்ள விரும்புகின்ற ஆற்றல்களையும் மற்றவர்களின் ஒத்துழைப்பையும் என்னிடம் கவர்ந்திழுப்பதன் மூலம் நான் வெற்றி பெறுவேன். மற்றவர்களுக்கு உதவி செய்வதற்கு நான் தயாராக இருப்பதால், எனக்கு உதவுவதற்கு நான் அவர்களை சம்மதிக்க வைப்பேன். மனிதகுலம் குறித்து அன்பை வளர்த்துக் கொள்வதன் மூலமாக நான் என் மனத்திலுள்ள வெறுப்பு, பொறாமை, சுயநலம், ஏளனம் ஆகியவற்றை நீக்குவேன். ஏனெனில், மற்றவர்கள் குறித்து நான் கொள்ளும் ஓர் எதிர்மறை மனப்போக்கு ஒருபோதும் எனக்கு வெற்றியைக் கொண்டு வராது என்பதை நான் அறிவேன். நான் மற்றவர்கள்மீதும் என்மீதும் நம்பிக்கை கொள்வேன் என்பதால், அவர்களை என்மீது நம்பிக்கை கொள்ள வைப்பேன். நான் இந்தப் பிரகடனத்தில் கையொப்பமிட்டு, இதை மனப்பாடம் செய்து, சுயசார்புடன் கூடிய வெற்றிகரமான ஒரு நபராக நான் உருவாகும் விதத்தில் அது மெல்ல மெல்ல என் எண்ணங்கள்மீதும் நடவடிக்கைகள்மீதும் தாக்கத்தை ஏற்படுத்தும் என்ற நம்பிக்கையுடன் தினமும் குறைந்தபட்சம் ஒரு முறை இதை உரக்கப் படிப்பேன்.

உளவியலாளர்கள் 'ஆழ்மனத் தூண்டுதல்' என்று அழைக்கின்ற ஓர் இயற்கை விதி இந்தப் பிரகடனத்திற்குப் பின்னால் ஒளிந்திருக்கிறது. இதை நீங்கள் ஆக்கபூர்வமாகப் பயன்படுத்தினால், கண்டிப்பாக அது உங்கள் வெற்றிக்காக வேலை செய்யும். மறுபுறம், இதை நீங்கள் அழிவுபூர்வமாகப் பயன்படுத்தினால், அது உங்களை அழித்துவிடும். தோல்வியுற்று, வாழ்வில் ஏழ்மை, துயரம், அவலம் ஆகிய நிலைகளில் சிக்கிக் கொள்ளும் மக்கள் அவ்வாறு துன்புறுவதற்குக் காரணம், ஆழ்மனத் தூண்டுதல் கொள்கையை எதிர்மறையாகச் செயல்படுத்தியதுதான் என்பது குறிப்பிடத்தக்கது.

எதிர்மறைச் சிந்தனையால் ஏற்படும் பேரழிவு

ஆக்கபூர்வமான எண்ணத் துடிப்புகளையும், அழிவுபூர்வமான எண்ணத் துடிப்புகளையும் ஆழ்மனம் வேறுபடுத்திப் பார்ப்பதில்லை. நமது எண்ணத் துடிப்புகள் மூலம் நாம் அதற்குக் கொடுக்கும் விஷயத்தைக் கொண்டு அது செயலில் இறங்கிவிடுகிறது. துணிச்சல் அல்லது நம்பிக்கையால் தூண்டப்படும் ஓர் எண்ணத்தை எவ்வாறு ஆழ்மனம் நிறைவேற்றுகிறதோ, அதேபோல் பயத்தால் தூண்டப்படும் எண்ணத்தையும் அது அவ்வாறே நிறைவேற்றுகிறது.

ஆக்கபூர்வமாகப் பயன்படுத்தினால் தொழிற்துறைக்குப் பயனுள்ள சேவையை அளிக்கக்கூடிய மின்சக்தி தவறாகப் பயன்படுத்தப்பட்டால் வாழ்க்கையையே அழித்துவிடும். அதேபோல், ஆழ்மனத் தூண்டுதல் விதியும் அமைதி மற்றும் செழிப்பை நோக்கி உங்களை அழைத்துச் செல்லும் அல்லது துயரம், தோல்வி, மற்றும் மரணம் எனும் பள்ளத்தாக்கில் உங்களைத் தள்ளிவிடும். அந்த விதியை எவ்வளவு தூரம் நீங்கள் புரிந்து கொண்டு செயல்படுத்துகிறீர்கள் என்பதைப் பொறுத்த விஷயம் அது.

நீங்கள் உங்கள் மனத்தை பயத்தால் அல்லது சந்தேகத்தால் நிரப்பி வைத்திருந்தாலோ, அல்லது முடிவில்லாப் பேரறிவின் ஆற்றல்களுடன் தொடர்பு கொண்டு அவற்றைப் பயன்படுத்துவதற்கான உங்கள் திறனின்மீது உங்களுக்கு நம்பிக்கை இல்லாதிருந்தாலோ, அந்த ஆற்றல்களை உங்களால் பயன்படுத்த முடியாது.

ஒரு கப்பலைக் கிழக்குத் திசையிலும், மற்றொரு கப்பலை மேற்குத் திசையிலும் சுமந்து செல்லும் காற்றைப்போல, ஆழ்மனத் தூண்டுதல் விதி, உங்கள் எண்ணங்கள் பயணிக்கும் விதத்தைப் பொறுத்து உங்களை மேலே உயர்த்தும் அல்லது கீழே தள்ளிவிடும்.

கற்பனைக்கு எட்டாத மிக உயர்ந்த சாதனைகளைப் படைக்கும் நிலைக்கு ஒருவரை உயர்த்தக்கூடிய ஆழ்மனத் தூண்டுதல் விதி, கீழ்க்கண்ட கவிதை வரிகளில் சிறப்பாக விவரிக்கப்பட்டுள்ளது.

நீங்கள் தோற்கடிக்கப்பட்டுள்ளதாக நினைத்தால், நிச்சயமாகத் தோற்கடிக்கப்படுவீர்கள். வெற்றி பெற விரும்பி ஆனால் முடியாது என்று நினைத்தால், நிச்சயம் வெற்றி பெற மாட்டீர்கள்.

நீங்கள் தோற்றுவிடுவீர்கள் என்று நினைத்தால், ஏறகனவே

தோற்றுவிட்டீர்கள் என்று அர்த்தம். ஒருவரின் உறுதியிலிருந்துதான் வெற்றி துவங்குகிறது. எல்லாம் மனநிலையைப் பொறுத்த விஷயம்.

மற்றவர்கள் உங்களைவிடச் சிறப்பாகத் திகழ்வதாக நீங்கள் நினைத்தால், உங்கள் எண்ணம் சரிதான். எதுவொன்றையும் வெல்ல முடிவதற்குமுன், உங்கள்மீது உறுதியான நம்பிக்கை கொண்டிருக்க வேண்டும்.

வாழ்வின் போராட்டங்களை எப்போதும் வலிமையானவர்களே வெல்வதில்லை. தன்னால் வெற்றி பெற முடியும் என்று நினைக்கும் ஒருவன்தான் இறுதியில் வெற்றி பெறுகிறான்.

நம்பிக்கையின் சாத்தியக்கூறுகளுக்கான அதிசயிக்கத்தக்க எடுத்துக்காட்டாக விளங்கிய மகாத்மா காந்தியை எடுத்துக் கொள்ளுங்கள். தனது காலத்தில் வாழ்ந்த எந்தவொரு மனிதரைவிடவும் அவர் அதிக ஆற்றலுடன்கூடிய சக்தியைத் தன்வசம் கொண்டிருந்தார். பணம், போர்க்கப்பல்கள், படைவீரர்கள், மற்றும் போர்த் தளவாடங்கள் போன்ற அதிகாரத்திற்கான மரபுவழிக் கருவிகள் எதுவும் இல்லாமலேயே அவர் அந்த சக்தியைக் கொண்டிருந்தார். பணமோ, வீடோ அவரிடம் இருக்கவில்லை. நல்ல ஆடைகளைக்கூட அவர் அணியவில்லை! ஆனால் அவரிடம் சக்தி இருந்தது. அவர் அந்த சக்தியை எவ்வாறு பெற்றார்?

நம்பிக்கை எனும் கொள்கையைப் புரிந்து கொண்டதன் மூலமாகவும், அந்த நம்பிக்கையை இருபது கோடி மக்களின் மனத்தில் விதைக்க முடிந்த தனது திறனின் மூலமாகவும்தான் அவர் அந்த சக்தியை உருவாக்கிக் கொண்டார். அவர்கள் அனைவரும் ஒரே மனமாக ஒத்திசைவாகச் செயல்படும் விதத்தில் அவர்கள்மீது அவர் தாக்கத்தை ஏற்படுத்தியது அவரது அசாதாரணமான சாதனையாகும்.

3

ஆழ்மனத் தூண்டுதல்

ஆழ்மனத் தூண்டுதல் என்பது உங்களுடைய ஐம்புலன்களின் வாயிலாக உங்கள் மனத்தை அடையக்கூடிய, சுயமாக நீங்கள் உங்கள் மீதே ஏவிக் கொள்கின்ற தூண்டுதல்களைக் குறிக்கின்றது. இன்னொரு விதமாகக் கூறினால், ஆழ்மனத் தூண்டுதல் என்பது நீங்களே உங்கள் ஆழ்மனத்தின்மீது சுயமாக ஏற்படுத்திக் கொள்ளும் தூண்டுதல்களாகும். உங்கள் ஆழ்மனத்திற்கும், பிரக்ஞையோடுகூடிய சிந்தனை நடைபெறும் உங்கள் வெளிமணத்திற்கும் இடையே கருத்துக்களைப் பரிமாறிக் கொள்வதற்கான வழி இது.

நீங்கள் உங்கள் வெளிமனத்தில் நிலைகொள்ள அனுமதிக்கின்ற ஆதிக்கமான எண்ணங்கள் (இவை நேர்மறையான எண்ணங்களாக இருந்தாலும் சரி, எதிர்மறையான எண்ணங்களாக இருந்தாலும் சரி) உங்கள் ஆழ்மனத்தை அடைந்து, அதன்மீது தாக்கத்தை ஏற்படுத்துகின்றன.

நம் ஆழ்மனத்தை அடைகின்ற விஷயங்களை நம்முடைய ஐம்புலன்களின் மூலமாக நம்மால் கட்டுப்படுத்த முடியும். ஆனால், இந்தக் கட்டுப்பாட்டை நாம் எல்லா நேரங்களிலும் பயன்படுத்துவதில்லை. பெரும்பான்மையான விஷயங்களில் நாம் இந்தக் கட்டுப்பாட்டைச் செயல்படுத்துவதே இல்லை என்பதுதான் உண்மை. பல மனிதர்கள் தங்கள் வாழ்நாள் முழுவதும் ஏழ்மையில் உழன்று கொண்டிருப்பதற்கான காரணம் இதுதான்.

ஆழ்மனம் என்பது ஒரு செழிப்பான தோட்டத்தைப் போன்றது. நீங்கள் விரும்பும் பயிர்களை அத்தோட்டத்தில் நீங்கள் பயிரிடாவிட்டால், அதில் களைகள்தான்

முளைக்கும். ஆழ்மனத் தூண்டுதலானது படைப்புத்திறன்மிக்க எண்ணங்களை உங்கள் ஆழ்மனத்திற்கு ஊட்டுவதற்கான ஒரு வழி. அதை நீங்கள் புறக்கணித்தால், அழிவுபூர்வமான இயல்பைக் கொண்ட எண்ணங்கள், மனம் என்னும் அந்த வளமான தோட்டத்தைச் சென்றடைய நீங்கள் அனுமதித்துவிடுவீர்கள்.

ஒரு நபர் அனுபவித்துள்ள அனைத்து விஷயங்களையும் அவரது ஆழ்மனம் பதிவு செய்து தக்க வைத்துக் கொள்கிறது என்ற கோட்பாட்டைக் கணக்கிலடங்கா உளவியல் ஆய்வுகளும் மனவசியம் தொடர்பான பரிசோதனைகளும் உறுதி செய்துள்ளன.

எண்ணங்கள் ஆழ்மனத்தில் தொடர்ந்து நிலைப்படுத்தப்படுகின்றன. ஆழ்மனத்திற்குள் அவை செலுத்தப்பட்டபோது எவ்வாறு இருந்தனவோ, அவ்வாறே அவை அங்கு நிலைகொள்கின்றன. எண்ணங்கள் ஆழ்மனத்திற்குத் தெரிவிக்கப்படும்போது எவ்வளவு அதிக உணர்ச்சியுடன் தெரிவிக்கப்படுகின்றனவோ, மனப்போக்கிலும் நடத்தையிலும் அவ்வளவு அதிகமான தாக்கத்தை அவை ஏற்படுத்துகின்றன. ஆழ்மனத்தின் இந்த அம்சம்தான் நீங்கள் அடைய விரும்புகின்ற வெற்றிக்கு உதவக்கூடிய நேர்மறையான எண்ணங்களை உங்கள் ஆழ்மனத்திற்குத் தெரிவிப்பதற்கு ஆழ்மனத் தூண்டுதலை ஒரு கருவியாகப் பயன்படுத்த உங்களை அனுமதிக்கிறது.

பணம் உங்கள் கைகளில் தவழ்வதை உங்கள் மனக்கண்ணில் பாருங்கள்

பணம் குறித்த உங்கள் ஆழ்விருப்பத்தைப் பற்றி உங்கள் கைப்பட எழுதிய வாசகத்தை நீங்கள் தினமும் இருமுறை உரக்கப் படிக்க வேண்டும் என்று 'கொழுந்துவிட்டெரியும் ஆசை' என்ற அத்தியாயத்தில் விவரிக்கப்பட்டிருந்த ஆறு அம்ச நடவடிக்கைகளில் உங்களுக்கு அறிவுறுத்தப்பட்டு இருந்தது. அந்தப் பணத்தை நீங்கள் ஏற்கனவே பெற்றுவிட்டதுபோல் உங்கள் மனக்கண்ணில் நீங்கள் பார்க்க வேண்டும் என்றும், உணர வேண்டும் என்றும் உங்களுக்குக் கூறப்பட்டது. இந்த அறிவுறுத்தல்களைப்

பின்பற்றுவதன் மூலம், முழுமையான நம்பிக்கையுடன், நீங்கள் ஆழ்விருப்பம் கொண்டுள்ள விஷயத்தை உங்கள் ஆழ்மனத்தில் நேரடியாகப் பதிவு செய்கிறீர்கள். இச்செயல்முறையை மீண்டும் மீண்டும் செய்வதன் மூலம், உங்கள் ஆழ்விருப்பத்தை நிறைவேற்றுவதற்கான உங்கள் முயற்சிகளை வலியுறுத்துகின்ற எண்ணப் பழக்கங்களை நீங்கள் உருவாக்கிக் கொள்வீர்கள்.

உங்கள் ஆழ்விருப்பம் பற்றிய வாசகத்தை நீங்கள் உரக்கப் படிக்கும்போது, வெறுமனே அதைப் படிப்பது எந்த விளைவையும் ஏற்படுத்தாது என்பதையும், உங்களுடைய வார்த்தைகள் உணர்ச்சிபூர்வமானவையாக அல்லது உணர்வுபூர்வமானவையாக அமையும்போதுதான் நீங்கள் எதிர்பார்க்கும் விளைவு ஏற்படும் என்பதையும் நினைவில் கொள்ளுங்கள். உணர்ச்சி அல்லது உணர்வோடு ஒன்றறக் கலந்துள்ள எண்ணங்களை மட்டுமே உங்கள் ஆழ்மனம் அங்கீகரித்து, அவற்றின்மீது நடவடிக்கை எடுக்கிறது.

ஒவ்வோர் அத்தியாயத்திலும் மீண்டும் மீண்டும் வலியுறுத்தப்படும் அளவுக்கு மிக அதிக முக்கியத்துவம் வாய்ந்த ஓர் உண்மைத் தகவல் இது. இது பற்றியப் புரிதல் இல்லாததுதான், பெரும்பான்மையான மக்கள் ஆழ்மனத் தூண்டுதல் கொள்கையைச் செயல்படுத்தியும் தாங்கள் விரும்பும் விளைவுகளைப் பெற முடியாமல் தோல்வியுறுவதற்கான முக்கியக் காரணம்.

உணர்ச்சியற்ற வெறும் வார்த்தைகள் ஆழ்மனத்தின்மீது தாக்கத்தை ஏற்படுத்துவதில்லை. நம்பிக்கையும் உணர்ச்சியும் கலந்த எண்ணங்கள் அல்லது வார்த்தைகளை உங்கள் ஆழ்மனத்திற்குத் தெரிவிப்பதற்கு நீங்கள் கற்றுக் கொள்ளும்வரை, குறிப்பிடத்தக்க எந்த விளைவுகளும் உங்களுக்கு ஏற்படாது. முதல் முயற்சியில் உங்கள் உணர்ச்சிகளை உங்களால் கட்டுப்படுத்த முடியாவிட்டாலோ அல்லது வழிநடத்த முடியாவிட்டாலோ ஊக்கம் இழந்துவிடாதீர்கள். ஒன்றைக் கொடுக்காமல் ஒன்றைப் பெற முடியாது என்பதை நினைவில் கொள்ளுங்கள். இங்கு விவரிக்கப்பட்டுள்ள கொள்கைகளை விடாமுயற்சியுடன் கடைபிடித்து நடைமுறைப்படுத்துவதுதான் உங்கள் ஆழ்மனத்தின்மீது தாக்கத்தை ஏற்படுத்த நீங்கள் அளிக்கும் விலை.

ஆழ்மனத் தூண்டுதலைப் பயன்படுத்துவதற்கான உங்கள் திறன், ஓர் ஆழ்விருப்பம் ஒரு தீராத வேட்கையாக மாறும்வரை அதன்மீது உங்கள் கவனத்தைக் குவிப்பதற்கான உங்கள் திறனைப் பெருமளவில் சார்ந்துள்ளது.

உங்கள் கவனக்குவிப்பு சக்திகளுக்கு வலுவூட்டுவது எப்படி

ஆறு அம்ச நடவடிக்கைகளில் உள்ள அறிவுறுத்தல்களை நீங்கள் பின்பற்றத் துவங்கும்போது, கவனக்குவிப்புக் கொள்கையைப் பயன்படுத்த வேண்டியது உங்களுக்கு மிகவும் அவசியம். கவனக்குவிப்பைத் திறம்படப் பயன்படுத்துவது எப்படி என்பதற்கான பரிந்துரைகள் கீழே கொடுக்கப்பட்டு இருக்கின்றன.

ஆறு அம்ச நடவடிக்கைகளில், "நீங்கள் துல்லியமாக எவ்வளவு பணத்தை விரும்புகிறீர்களோ, அதன்மீது உங்கள் மனத்தை நிலைப்படுத்துங்கள்" என்று உங்களுக்கு அறிவுறுத்துகின்ற முதல் நடவடிக்கையை நீங்கள் பின்பற்றத் துவங்கும்போது, உங்கள் கண்களை மூடிக் கொண்டு, நீங்கள் விரும்புகின்ற தொகையை உண்மையிலேயே உங்களால் பார்க்க முடிகின்ற வரை அதன்மீது உங்கள் எண்ணங்களை நிலைப்படுத்துங்கள். இதை தினமும் ஒருமுறையாவது செய்யுங்கள். நீங்கள் இப்பயிற்சிகளைக் கடைபிடிக்கும்போது, தன்னம்பிக்கை என்ற அத்தியாயத்தில் கொடுக்கப்பட்டுள்ள பரிந்துரைகளைப் பின்பற்றி, அந்தப் பணம் ஏற்கனவே உங்கள் வசமாகிவிட்டதாக மனக்காட்சிப்படுத்திக் கொள்ளுங்கள்.

மிகவும் குறிப்பிடத்தக்க ஓர் உண்மை இது: முழுமையான நம்பிக்கையோடு தெரிவிக்கப்படும் எந்தவொரு கட்டளையையும் உங்கள் ஆழ்மனம் ஏற்றுக் கொண்டு, அவற்றின்மீது செயல்படும். ஆனால் ஆழ்மனம் இவற்றைப் புரிந்து கொள்வதற்கு முன், இக்கட்டளைகள் மீண்டும் மீண்டும் அதற்குக் கொடுக்கப்பட்டாக வேண்டும். அதாவது, கச்சிதமான ஒரு 'தந்திர வித்தையை' நீங்களே உங்கள் ஆழ்மனத்தின்மீது பிரயோகிப்பதைப் பற்றி நீங்கள் யோசிக்க

வேண்டும். நீங்கள் மனக்காட்சிப்படுத்துகின்ற பணத்தை நீங்கள் பெற்றாக வேண்டும் என்று உங்கள் ஆழ்மனத்தை நம்ப வையுங்கள் (ஏனெனில் நீங்கள் அதை நம்புகிறீர்கள்). நீங்கள் கைவசப்படுத்துவதற்காக அத்தொகை காத்துக் கொண்டு இருப்பதாக அதை நம்பச் செய்யுங்கள். அப்போது, உங்களுடைய அந்தப் பணத்தை நீங்கள் பெறுவதற்கான நடைமுறைத் திட்டங்களை உங்கள் ஆழ்மனம் உங்களுக்காக வகுத்துக் கொடுக்கும்.

நீங்கள் மனக்காட்சிப்படுத்திக் கொண்டிருக்கின்ற பணத்திற்கு பதிலீடாக நீங்கள் கொடுக்கவிருக்கும் சேவைகள் அல்லது பொருட்களைப் பண்டமாற்று செய்வதற்கான ஒரு சீரான திட்டத்திற்காகக் காத்துக் கொண்டிருக்காதீர்கள். அந்தப் பணம் ஏற்கனவே உங்கள் வசமாகிவிட்டதாக மனக்கண்ணில் பார்த்து, அதற்குத் தேவையான திட்டங்களை உங்கள் ஆழ்மனம் உங்களிடம் கொடுக்கும் என்று உறுதியாக எதிர்பாருங்கள். இத்திட்டங்கள் குறித்து விழிப்புடன் இருங்கள். அவை தோன்றும்போது, உடனடியாக அவற்றைச் செயல்படுத்துங்கள். இத்திட்டங்கள் தோன்றும்போது, உங்கள் மனத்தில் ஓர் உத்வேகமாகவோ அல்லது ஓர் உள்ளுணர்வாகவோ (முடிவில்லாப் பேரறிவிடமிருந்து) அவை தோன்றும். அதை மரியாதையுடன் நடத்தி, அதைப் பெற்றவுடனேயே அதன்மீது நடவடிக்கை எடுங்கள்.

ஆறு அம்ச நடவடிக்கைகளில் 4வது நடவடிக்கையில், "உங்கள் ஆழ்விருப்பத்தை நிறைவேற்றுவதற்கான ஒரு திட்டவட்டமான திட்டத்தை உருவாக்கி, அதை உடனடியாகச் செயல்படுத்துங்கள்," என்று உங்களுக்கு அறிவுறுத்தப்பட்டு இருந்தது. அதே விஷயத்தை இங்கு செய்யுங்கள். உங்கள் கண்களை மூடிக் கொண்டு, அந்த அறிவுறுத்தல்களை நீங்கள் கடைபிடிப்பதாக உங்கள் மனத்தில் ஒரு விரிவான காட்சியை உருவாக்குங்கள். ஆழ்விருப்பத்தின் மூலம் பணத்தை சம்பாதிப்பதற்கான உங்கள் திட்டத்தை உருவாக்கும்போது உங்கள் 'பகுத்தறியும் திறனின்மீது' நம்பிக்கை வைக்காதீர்கள்.

நீங்கள் சம்பாதிக்க விரும்புகின்ற பணத்தை நீங்கள் மனக்காட்சிப்படுத்தும்போது, அப்பணத்திற்குப் பதிலீடாக நீங்கள் கொடுக்கத் தீர்மானித்துள்ள சேவை அல்லது

பொருளை நீங்கள் வழங்குவதாக உங்கள் மனக்கண்ணில் பாருங்கள். இது மிக முக்கியமானது!

இன்று நீங்கள் இணையத்தளத்தில் தேடினால், நேர்மறை சுயபிரகடனங்கள் தொடர்பான 40,000க்கும் மேற்பட்ட வலைத்தளங்கள் பட்டியலிடப்படும். இந்த விஷயம் குறித்து ஏராளமான வெற்றிகரமான புத்தகங்கள் எழுதப்பட்டுவிட்டன. தனிப்பட்ட வளர்ச்சி மற்றும் சாதனையில் மனித மனம் வகிக்கின்ற இன்றியமையாத பங்கு குறித்தக் கதைகள் ஒவ்வொரு செய்தித்தாளிலும், பத்திரிகையிலும், தொலைக்காட்சி நிகழ்ச்சியிலும் தொடர்ந்து வெளியிடப்பட்டு வருகின்றன.

இன்று ஆழ்மனத் தூண்டுதல் உத்தி 'படைப்புத்திறனுடன்கூடிய மனக்காட்சிப்படைப்பு' என்று அழைக்கப்படுகிறது. ஒலிம்பிக் தடகள வீரர்களுக்குப் பயிற்சி அளிக்கும் பிரபல பயிற்றுவிப்பாளர்களாலும் தொழில்முறை விளையாட்டுக் குழுவினர் சிலராலும் இது முறையாகப் பயன்படுத்தப்படுகிறது. நாசா விண்வெளி நிலையத்தில் விண்வெளி வீரர்களுக்குப் பயிற்சி அளிப்பதிலும் இது பயன்படுத்தப்படுகிறது. தங்களது நோயெதிர்ப்பு அமைப்பு முறையை மேம்படுத்த வேண்டிய தேவையுள்ள நோயாளிகளுக்கு இம்முறையைக் கற்றுக் கொடுப்பது உட்பட, மருத்துவ வல்லுனர்கள் பல்வேறு வழிகளில் இதைப் பயன்படுத்தி வருகின்றனர்.

உங்கள் ஆழ்மனத்தைத் தூண்டுங்கள்

பணம் குறித்த உங்கள் ஆழ்விருப்பத்தின் நிறைவேற்றுதலுக்காக முன்பு கொடுக்கப்பட்ட ஆறு அம்ச நடவடிக்கைகளுக்கான அறிவுறுத்தல்கள் இந்த அத்தியாயத்தில் விவரிக்கப்பட்டுள்ள கொள்கைகளோடு ஒன்றிணைக்கப்பட்டுப் பின்வருமாறு உங்களுக்குக் கொடுக்கப்படுகின்றன:

1. உங்களுக்கு இடையூறோ அல்லது தொந்தரவோ ஏற்பட வாய்ப்பில்லாத ஓர் அமைதியான இடத்திற்குச் செல்லுங்கள். உங்கள் கண்களை மூடிக் கொண்டு, நீங்கள் ஈட்ட விரும்பும் பணம் குறித்து நீங்கள் எழுதியுள்ள வாசகத்தை மீண்டும் மீண்டும் உரக்கப் படியுங்கள்.

அப்பணத்தை நீங்கள் எப்போது கைவசப்படுத்த விரும்புகிறீர்கள் என்பதற்கான கால எல்லை குறித்தும், நீங்கள் பெறவிருக்கும் பணத்திற்கு பதிலீடாக நீங்கள் எதைக் கொடுக்கத் தீர்மானித்திருக்கிறீர்கள் என்பது குறித்தும் திட்டவட்டமாக இருங்கள். இந்த அறிவுறுத்தல்களை நீங்கள் பின்பற்றும்போது, பணத்தை நீங்கள் ஏற்கனவே பெற்றுவிட்டதுபோல் உங்கள் மனத்தில் காட்சிப்படுத்துங்கள்.

எடுத்துக்காட்டாக, இன்றிலிருந்து ஐந்து வருடங்களில், ஜனவரி ஒன்றாம் தேதியன்று ஐந்து லட்சம் டாலர்களை நீங்கள் சம்பாதிக்க விரும்புவதாக வைத்துக் கொள்வோம். அந்தப் பணத்திற்கு ஈடாக, ஒரு விற்பனையாளர் என்ற முறையில் உங்கள் தனிப்பட்ட சேவைகளைக் கொடுக்க நீங்கள் தீர்மானித்திருப்பதாக வைத்துக் கொள்வோம். நீங்கள் எழுதும் குறிக்கோள் வாசகம் இப்படி அமைந்திருக்க வேண்டும்:

20..ம் ஆண்டு, ஜனவரி 1ம் நாளன்று, நான் ஐந்து லட்சம் டாலர்களைக் கைவசப்படுத்தி இருப்பேன். அந்த இடைப்பட்டக் காலத்தில் பல்வேறு சமயங்களில் அது பல்வேறு தொகைகளாக என்னிடம் வரும்.

இந்தப் பணத்திற்கு பதிலீடாக, என்னால் முடிந்த அளவுக்கு மிகச் சிறந்த சேவையை நான் வழங்குவேன்.________ (நீங்கள் விற்கவிருக்கும் சேவை அல்லது பொருளை விவரியுங்கள்) விற்கும் ஒரு விற்பனையாளனாக, என்னால் முடிந்த அளவுக்கு முழுமையான அளவில், மிகச் சிறப்பான தரத்தில் நான் என் சேவையை வழங்குவேன்.

இந்தப் பணம் என் வசமாகும் என்பதை நான் நம்புகிறேன். என் கண்களுக்கு முன்னால் அப்பணத்தை என்னால் காண முடிகின்ற அளவுக்கு நான் மிக வலிமையான நம்பிக்கையைக் கொண்டுள்ளேன். அந்தப் பணத்தை என் கைகளால் தொட முடிகிறது. பொருத்தமான நேரத்தில், பொருத்தமான அளவில் அது என்னிடம் வருவதற்காகக் காத்திருக்கிறது. அதற்கு ஈடாக நான் என் சேவையை வழங்குகிறேன். இப்பணத்தைப் பெறுவதற்கான ஒரு திட்டத்திற்காக நான் காத்திருக்கிறேன். அத்திட்டத்தை நான் பெறும்போது அதை நான் துல்லியமாகச்

செயல்படுத்துவேன்.

2. நீங்கள் சம்பாதிக்க விரும்பும் பணத்தை உங்களால் பார்க்க முடிகின்றவரை இக்குறிக்கோள் வாசகத்தை ஒவ்வோர் இரவிலும் காலையிலும் தொடர்ந்து கூறி வாருங்கள்.

3. உங்கள் குறிக்கோள் வாசகத்தின் எழுத்துப் பிரதி ஒன்றை இரவிலும் காலையிலும் உங்களால் பார்க்க முடிகின்ற ஓரிடத்தில் வைத்து, அந்த வாக்கியம் உங்களுக்கு மனப்பாடமாக ஆகும்வரை இரவில் தூங்கச் செல்வதற்கு முன்பும் காலையில் எழுந்தவுடனும் அதைப் படியுங்கள்.

நீங்கள் இந்த அறிவுறுத்தல்களைக் கடைபிடிக்கும்போது, உங்கள் ஆழ்மனத்திற்குக் கட்டளைகளைப் பிறப்பிப்பதற்காக ஆழ்மனத் தூண்டுதல் கொள்கையை நீங்கள் செயல்படுத்திக் கொண்டிருக்கிறீர்கள் என்பதை நினைவில் கொள்ளுங்கள். அதோடு, உணர்ச்சி கலந்த, உணர்வுமயமாக்கப்பட்ட அறிவுறுத்தல்கள்மீது மட்டுமே உங்கள் ஆழ்மனம் செயல்படும் என்பதையும் நினைவில் கொள்ளுங்கள். நம்பிக்கைதான் அனைத்து உணர்ச்சிகளிலும் மிக வலிமையான, மிகவும் ஆக்கபூர்வமான உணர்ச்சியாகும்.

முதலில் இந்த அறிவுறுத்தல்கள் அபத்தமானவையாகத் தோன்றக்கூடும். ஆனால் இது உங்களைத் தொந்தரவுபடுத்த அனுமதிக்காதீர்கள். அவை எவ்வளவு தெளிவற்றவையாகவும், நடைமுறையில் செயல்படுத்த இயலாதவையாகவும் தோன்றினாலும் சரி, இந்த அறிவுறுத்தல்களைப் பின்பற்றுங்கள். செயலிலும் சரி, உணர்விலும் சரி, உங்களுக்கு அறிவுறுத்தப்பட்டுள்ளபடி நீங்கள் நடந்து கொண்டால், ஓர் ஒட்டுமொத்தப் புதிய பிரபஞ்ச சக்தி உங்கள் வசமாகக்கூடிய நேரம் விரைவில் வரும்.

பொதுவாக, புதிய யோசனைகள் குறித்து சந்தேகம் எழுவது இயல்புதான். நீங்கள் அந்த அறிவுறுத்தல்களைப் பின்பற்றினால், உங்கள் சந்தேகம் மறைந்து, முதலில் ஓரளவு நம்பிக்கை உருவாகும். படிப்படியாக அந்த நம்பிக்கை முழுமையான உறுதியான நம்பிக்கையாக மாறும்.

மனிதன்தான் பூமியில் தனது சொந்த விதியைத் தீர்மானிக்கிறான் என்று பல தத்துவவியலாளர்கள் கூறியுள்ளனர். ஆனால் எப்படி அதை அவன் நிர்ணயிக்கிறான் என்பதைக் கூற அவர்கள் தவறிவிட்டனர். மனிதன் தன்னுடைய தலைவிதியையும் தனது சுற்றுச்சூழலையும் கட்டுப்படுத்த முடிவதற்கான காரணம், தனது சொந்த ஆழ்மனத்தின்மீது தாக்கத்தை ஏற்படுத்துவதற்கான சக்தி அவனிடம் இருப்பதுதான்.

ஆழ்மனத் தூண்டுதல் மூலமாகத்தான் ஆழ்விருப்பம் உண்மையில் பணமாக மாற்றப்படுகிறது. உங்கள் ஆழ்மனத்தை அடைவதற்கும், அதன்மீது தாக்கத்தை ஏற்படுத்துவதற்குமான நம்பகமான வழி அதுதான். பிற கொள்கைகள் அனைத்தும் ஆழ்மனத் தூண்டுதலைச் செயல்படுத்துவதற்கான வெறும் கருவிகள்தான். நீங்கள் இந்த எண்ணத்தை உங்கள் நினைவில் வைத்துக் கொள்ளும்போது, இப்புத்தகத்தில் விவரிக்கப்பட்டுள்ள வழிமுறைகளின் மூலமாகப் பணத்தை சேகரிப்பதற்கான உங்கள் முயற்சிகளில் ஆழ்மனத் தூண்டுதல் கொள்கை வகிக்கவிருக்கும் முக்கியப் பங்கு உங்கள் விழிப்புணர்வில் எப்போதும் இருக்கும்.

இப்புத்தகம் முழுவதையும் நீங்கள் படித்து முடித்தப் பிறகு, மீண்டும் இந்த அத்தியாயத்திற்குத் திரும்பி வந்து, மறுபடியும் படித்துணர்ந்து, உங்கள் உணர்விலும் செயலிலும் இந்த அறிவுறுத்தல் வியாபித்திருக்கும் நிலைவரை அதை எடுத்துச் செல்லுங்கள். ஆழ்மனத் தூண்டுதல் கொள்கை பலனளிக்கக்கூடிய ஒன்று என்பதையும், நீங்கள் சாதிக்க விரும்பும் அனைத்தையும் அது உங்களுக்கு சாதித்துக் கொடுக்கும் என்பதையும் நீங்கள் உறுதியாக நம்பும்வரை, இந்த ஒட்டுமொத்த அத்தியாயத்தையும் ஒவ்வோர் இரவும் உரக்கப் படியுங்கள்.

மேற்கூறப்பட்ட அறிவுறுத்தலை நீங்கள் பின்பற்றினால், வெற்றிக் கொள்கைகளை முழுமையாகப் புரிந்து கொள்வதற்கும், அவற்றில் மேதமை பெறுவதற்குமான வழியை அது திறந்துவிடும்.

4

துறைசார் அறிவு

பொதுவாக இரண்டு வகையான அறிவு உள்ளது. ஒன்று பொது அறிவு, மற்றொன்று துறைசார் அறிவு. பொது அறிவு எவ்வளவு விரிவாக இருந்தாலும் சரி, பணத்தைக் குவிப்பதற்கு அது எவ்விதத்திலும் பயன்படுவதில்லை. தலைசிறந்த பல்கலைக்கழகங்களைச் சேர்ந்த பேராசிரியர்கள் மனித நாகரீகத்திற்குத் தெரிந்த அனைத்து வகையான பொது அறிவும் கைவரப் பெற்றுள்ளவர்களாகத் திகழ்கின்றனர். ஆனால் அவர்களில் பெரும்பாலானவர்களிடம் வெகு குறைவான பணமே உள்ளது. அறிவைக் கற்றுக் கொடுப்பதில் அவர்கள் சிறப்புடன் விளங்குகின்றனர், ஆனால் அந்த அறிவை ஒழுங்கமைத்துக் கொள்வதற்கோ அல்லது பயன்படுத்திக் கொள்வதற்கோ அவர்கள் தங்களை அர்ப்பணித்துக் கொள்வதில்லை அல்லது அதில் தங்கள் கவனத்தைக் குவிப்பதில்லை.

பணத்தைக் குவிப்பது என்ற திட்டவட்டமான குறிக்கோளுக்கான நடைமுறைத் திட்டத்தின் மூலமாக ஒழுங்கமைக்கப்பட்டு வழிநடத்தப்பட்டால் தவிர, அறிவானது பணத்தைக் கவர்ந்திழுக்காது. இந்த உண்மையைப் புரிந்து கொள்ளத் தவறுவதுதான் 'அறிவே ஆயுதம்' என்று பொய்யாக நம்புகின்ற கோடிக்கணக்கான மக்களின் குழப்பத்திற்குக் காரணம். அறிவு என்பது சாத்தியக்கூறுள்ள ஆற்றல் மட்டுமே. நடைமுறையில் செயல்படுத்தத்தக்க ஒரு சீரான திட்டமாக ஒழுங்கமைக்கப்பட்டு, ஒரு திட்டவட்டமான முடிவை நோக்கி வழிநடத்தப்படும்போது மட்டுமே அறிவு ஆற்றல்மிக்கதாகிறது.

அறிவு கைவரப் பெற்ற பின் அதை எவ்வாறு

ஒழுங்கமைத்து வழிநடத்த வேண்டும் என்பதைக் கல்வி நிறுவனங்கள் தங்கள் மாணவர்களுக்குக் கற்றுக் கொடுக்கத் தவறிவிடுகின்றன என்பதுதான் அனைத்துக் கல்வி அமைப்பு முறைகளிலும் உள்ள குறைபாடு.

ஹென்றி ஃபோர்டு மிகக் குறைந்த காலமே பள்ளிக்குச் சென்றதால் அவர் கல்வியறிவு பெற்ற ஒருவரல்ல என்று பலர் தவறாக அனுமானித்தனர். இத்தவறைச் செய்தவர்கள், 'கற்பித்தல்' என்ற வார்த்தையின் உண்மையான அர்த்தத்தைப் புரிந்து கொள்ளவில்லை. கற்பித்தல் என்பதற்கு 'உள்ளிருந்து உருவாவது' என்பதுதான் பொருள்.

கல்வியறிவு படைத்த ஒருவரிடம் அபரிமிதமான பொது அறிவோ அல்லது துறைசார் அறிவோ இருக்க வேண்டிய அவசியமில்லை. மற்றவர்களின் உரிமைகளை அத்துமீறாமல், தான் விரும்பும் எதையும் கைவசப்படுத்துவதற்குத் தன் மனத்தை உருவாக்கி வைத்துள்ள ஒருவர்தான் உண்மையிலேயே கல்வியறிவு பெற்ற நபர்.

முதலாம் உலகப் போரின்போது, சிக்காகோ நகரைச் சேர்ந்த செய்தித்தாள் ஒன்று தனது தலையங்கத்தில், ஹென்றி ஃபோர்டை "ஓர் அறியாமைமிக்க அமைதி விரும்பி" என்று குறிப்பிட்டிருந்தது. ஃபோர்டு அந்த அறிக்கைகளுக்கு எதிர்ப்புத் தெரிவித்து, தன்னை இழிவுபடுத்தியதற்காக அந்த செய்தித்தாள்மீது மானநஷ்ட வழக்குத் தொடுத்தார். நீதிமன்றத்தில் அந்த வழக்கு விசாரணைக்கு வந்தபோது, அவர் அறியாமை மிக்கவர் என்பதை நீதிபதிகள் அடங்கிய குழுவிற்கு நிரூபிக்கும் ஒரே நோக்கத்துடன் வழக்கறிஞர்கள் அவரை சாட்சிக் கூண்டில் ஏற்றினர். கார்களை உற்பத்தி செய்வது தொடர்பான துறைசார் அறிவு குறிப்பிடத்தக்க அளவில் அவரிடம் இருந்தாலும், மற்ற முக்கியமான விஷயங்களில் அவர் அறியாமை கொண்டவர் என்பதை நிரூபிக்கும் உறுதியான தீர்மானத்துடன் அவரிடம் பலதரப்பட்டக் கேள்விகளைக் கேட்டனர்.

"பெனடிக்ட் அர்னால்டு என்பவர் யார்?" "1776ம் ஆண்டில் நடந்த புரட்சியை முடிவுக்குக் கொண்டு வர இங்கிலாந்து அமெரிக்காவிற்கு எத்தனை வீரர்களை அனுப்பி வைத்தது?" போன்ற கேள்விகள் அவரிடம் கேட்கப்பட்டன. இரண்டாவது

கேள்விக்கு ஃபோர்டு இவ்வாறு பதிலளித்தார்: "எத்தனை வீரர்களை இங்கிலாந்து அனுப்பி வைத்தது என்று எனக்குத் துல்லியமாகத் தெரியாது, ஆனால் இங்கிருந்து திரும்பச் சென்றவர்களின் எண்ணிக்கையைவிட அங்கிருந்து வந்தவர்களின் எண்ணிக்கை குறிப்பிடத்தக்க அளவு பெரியதாக இருந்ததாக நான் கேள்விப்பட்டிருக்கிறேன்."

இறுதியில், ஃபோர்டு இதுபோன்ற கேள்விகளுக்கு பதிலளித்து மிகவும் களைத்துப் போனார். அவரை இழிவுபடுத்தும் நோக்கத்தில் கேட்கப்பட்ட ஒரு குறிப்பிட்டக் கேள்விக்கு பதிலளிக்கும் விதமாக, தன்னிடம் அக்கேள்வியைக் கேட்ட வழக்கறிஞரை நோக்கித் தன் விரலைச் சுட்டிக்காட்டி, அவர் இவ்வாறு கூறினார்: "நீங்கள் இப்போது என்னிடம் கேட்டுள்ள முட்டாள்தனமான கேள்விக்கோ அல்லது இதுவரை கேட்டு வந்துள்ள முட்டாள்தனமான மற்றக் கேள்விகளுக்கோ நான் உண்மையிலேயே பதிலளித்தாக வேண்டும் என்றால், நான் ஒரு விஷயத்தை உங்களுக்கு நினைவுபடுத்த விரும்புகிறேன். என் மேசையில் மின்சக்தியில் இயங்கும் ஒரு பொத்தான் இருக்கிறது. அதை நான் அழுத்தினால், என்னுடைய முயற்சிகளின் பெரும்பகுதியை நான் எந்த வியாபாரத்திற்காக அர்ப்பணிக்கிறேனோ, அந்த வியாபாரம் தொடர்பாக நான் கேட்க விரும்பும் எந்தக் கேள்விக்கும் விடையளிக்கக்கூடிய எனது உதவியாளர்கள் என் முன் வந்து ஆஜராவார்கள். எனக்குத் தேவையான அறிவை வழங்கக்கூடிய நபர்களை என்னைச் சுற்றி நான் வைத்திருக்கும்போது, கேள்விகளுக்கு பதிலளிக்கும் ஒரே நோக்கத்திற்காக என் மனத்தை நான் ஏன் பொது அறிவால் போட்டு நிரப்பிக் குழப்பிக் கொள்ள வேண்டும் என்று உங்களால் தயவு செய்து கூற முடியுமா ?"

அந்த விடை அந்த வழக்கறிஞரை வாயடைத்துப் போகச் செய்தது. இது ஓர் அறியாமைமிக்க நபரின் விடையல்ல, மாறாக, கல்வியறிவு பெற்ற ஒருவர் அளித்த பதில் என்பதை அந்த நீதிமன்றத்தில் இருந்த ஒவ்வொருவரும் உணர்ந்தனர். தனக்குத் தேவையான அறிவை எங்கிருந்து பெற வேண்டும் என்பதையும், அந்த அறிவை நடவடிக்கைகளுக்கான உறுதியான திட்டமாக எவ்வாறு ஒழுங்கமைத்துக் கொள்ள வேண்டும் என்பதையும் தெரிந்து

வைத்துள்ள எந்தவொரு நபரும் கல்வியறிவு பெற்றவர்தான். தன்னுடைய 'பலமன ஐக்கியச் செயல்பாட்டுக்' குழுவினரின் உதவியுடன், அமெரிக்காவின் மிகப் பெரிய செல்வந்தர்களில் ஒருவராக ஆவதற்குத் தனக்குத் தேவைப்பட்டத் துறைசார் அறிவு அனைத்தையும் ஃபோர்டு தன் கட்டுப்பாட்டில் வைத்திருந்தார். அந்த அறிவை அவர் தன் சொந்த மனத்தில் வைத்திருக்க வேண்டிய அவசியம் அவருக்கு இருக்கவில்லை.

உங்களுக்குத் தேவையான அனைத்து அறிவையும் உங்களால் பெற முடியும்

உங்கள் ஆழ்விருப்பத்தைப் பணமாக மாற்றுவதற்கு முன், நீங்கள் குவிக்கவிருக்கும் பெரும் சொத்துக்களுக்கு பதிலீடாக நீங்கள் கொடுக்கவிருக்கும் சேவை, பொருள், அல்லது தொழில் தொடர்பான துறைசார் அறிவு உங்களுக்குத் தேவைப்படும். அந்தத் துறைசார் அறிவைப் பெறுவதற்கு உங்களிடம் எவ்வளவு திறன் உள்ளதோ, அல்லது அந்த அறிவை எந்த அளவு நீங்கள் கைவசப்படுத்தத் தீர்மானித்திருக்கிறீர்களோ, அதைவிட அதிக அளவில் அது உங்களுக்குத் தேவைப்படக்கூடும். அப்படிப்பட்டச் சூழல்களில் உங்களுடைய பலவீனத்தை உங்களது பலமன ஐக்கியச் செயல்பாட்டுக் குழுவின் உதவியுடன் உங்களால் ஈடுகட்ட முடியும்.

பலமன ஐக்கியச் செயல்பாடு இவ்வாறு வரையறுக்கப்படுகிறது: "பலமன ஐக்கியச் செயல்பாடு என்பது ஒரு திட்டவட்டமான குறிக்கோளை அடைவதற்காக இரண்டு அல்லது அதற்கு அதிகமான நபர்களுக்கு இடையே இணக்கத்துடன் நடைபெறுகின்ற, அறிவு மற்றும் முயற்சியின் ஒருங்கிணைந்த செயல்பாடு." பலமன ஐக்கியச் செயல்பாடு குறித்துப் பின்வரும் அத்தியாயங்களில் விரிவாக விளக்கப்பட்டுள்ளது.

பலமன ஐக்கியச் செயல்பாடு என்பது குழுவாகச் சேர்ந்து பணியாற்றுவதைப் பற்றியது என்று பலர் அனுமானிக்கக்கூடும். ஆனால் அது தவறான அனுமானம். குழுப்பணி என்பது எந்தவொரு குழுவாலும் சாதிக்கப்படக்கூடிய ஒன்று. வெவ்வேறு ஆர்வங்களைக்

கொண்டிருப்பவர்கள்கூட ஒரு குழுவாக இணைந்து செயல்படலாம். ஏனெனில், அதற்குத் தேவை ஒத்துழைப்பு மட்டுமே. குழுப்பணியில் மக்கள் வெறுமனே ஒத்துழைப்பை வழங்கிக் கொண்டிருப்பர். அவர்களுக்குத் தங்கள் தலைவரை மிகவும் பிடிப்பதிருப்பதோ அல்லது கடமையுணர்வோ அதற்குக் காரணமாக இருக்கக்கூடும். தங்களுக்குப் போதுமான அளவு ஊதியத்தைக் கொடுக்கும் எந்தவொரு குழுவிற்கும் தங்களது 100 சதவீத ஒத்துழைப்பை சில உறுப்பினர்கள் வழங்குவர், ஆனால் குழுவிற்கான குறிக்கோளைப் பற்றி அவர்களுக்கு எந்த அக்கறையும் இருக்காது. சில சமயங்களில், வெவ்வேறு உறுப்பினர்கள் வெவ்வேறு குறிக்கோள்களைக் கொண்டிருக்கும்போதுகூட நல்ல குழுப்பணி நடைபெறும். ஒரு நிறுவனத்தின் இயக்குனர் குழுமத்தைச் சேர்ந்த உறுப்பினர்கள் முரண்படக்கூடும், சில சமயங்களில் தோழமையுணர்வின்றி நடந்து கொள்ளவும்கூடும், ஆனாலும் அவர்கள் ஒரு வியாபாரத்தை வெற்றிகரமாக நடத்தக்கூடும். ஒருசில இசைக்குழுக்கள், தாங்கள் முன்னேறுவதற்குத் தங்களுக்கு உதவும் என்ற பட்சத்தில் ஒரு குழுவாக இணைந்து செயல்படுகின்ற சுயநல உள்நோக்கங்களைக் கொண்ட உறுப்பினர்களை உள்ளடக்கியவையாக உள்ளன.

ஆனால் பலமன ஐக்கியச் செயல்பாட்டுக் குழுக்கள் என்பவை ஒரே நோக்கத்தையும், ஓர் ஆழ்ந்த லட்சியத்தையும், ஒரே இலக்கைக் குறித்த அர்ப்பணிப்பையும் கொண்ட தனிநபர்களால் உருவாக்கப்படுபவை. மிக உயர்ந்த நிலையில் சிந்தக்கின்ற, தங்கள் திறன்கள், நிபுணத்துவம், மற்றும் பின்புலத்திற்கு ஏற்பத் தங்களால் இயன்ற அளவுக்குச் சிறப்பாகப் பங்களிக்கின்ற அறிவார்ந்த மக்களை உள்ளடக்கியவைதான் பலமன ஐக்கியச் செயல்பாட்டுக் குழுக்கள்.

நீங்கள் உண்மையிலேயே வெற்றி பெற விரும்பினால், பலமன ஐக்கியச் செயல்பாட்டு அனுபவத்தை உங்கள் வாழ்வின் ஒரு பகுதியாக ஆக்கிக் கொள்ள வேண்டும் என்பதில் நான் தீவிர நம்பிக்கை கொண்டுள்ளேன். உங்கள் பலமன ஐக்கியச் செயல்பாட்டுக் குழுவிற்கு சரியான

நபர்களைத் தேர்ந்தெடுப்பது எப்படி என்பது 'பலமன ஐக்கியச் செயல்பாடு' என்ற அத்தியாயத்தில் விவரிக்கப்பட்டுள்ளது.

பெருஞ்செல்வத்தைக் குவிப்பதற்கு சக்தி தேவை. அந்த சக்தி, துறைசார் அறிவை மிகச் சிறப்பாக ஒழுங்கமைத்து, அதை புத்திசாலித்தனமாகச் செயல்படுத்துவதன் மூலமாகப் பெறப்படுகிறது. இந்த அறிவு, செல்வத்தைக் குவிக்கின்ற அந்த நபரின் வசம் இருக்க வேண்டும் என்ற அவசியமில்லை.

பெருஞ்செல்வத்தைக் குவிக்க விரும்புகின்ற, ஆனால் அதற்குத் தேவையான துறைசார் அறிவைப் பெறுவதற்கான 'கல்வியறிவைப்' பெற்றிராத மக்களுக்கு இது நம்பிக்கையையும் ஊக்கத்தையும் நிச்சயமாகத் தரும். தாங்கள் கல்வியறிவு பெற்றிராதவர்கள் என்ற உணர்வைக் கொண்டுள்ள மக்கள் சில சமயங்களில் தாழ்வு மனப்பான்மையால் தங்கள் வாழ்நாள் முழுவதும் அல்லல்பட்டுக் கொண்டிருக்கக்கூடும். தனக்குத் தேவையான அறிவைப் பெற்றுள்ள பிற மக்களை ஒரு பலமன ஐக்கியச் செயல்பாட்டுக் குழுவின் மூலம் ஒன்றிணைத்து, அக்குழுவை வழிநடத்தக்கூடிய ஒருவர் கண்டிப்பாகக் கல்வியறிவு படைத்தவர்தான்.

தாமஸ் ஆல்வா எடிசன் தன் ஒட்டுமொத்த வாழ்நாளில் மூன்று மாதகாலம் மட்டுமே பள்ளிக்குச் சென்றார். ஆனால் அவரிடம் கல்வியறிவுக்குப் பஞ்சம் இருக்கவுமில்லை, ஓர் ஏழையாக அவர் இறக்கவுமில்லை.

ஹென்றி ஃபோர்டு ஆறாம் வகுப்புவரை மட்டுமே பள்ளிக்குச் சென்றார். ஆனால் பொருளாதாரரீதியாக அவர் சிறப்பாகவே திகழ்ந்தார்.

ஆல்பர்ட் ஐன்ஸ்டீன் அரசு அலுவலகம் ஒன்றில் ஓர் எழுத்தராகப் பணிபுரிந்து கொண்டிருந்தபோதுதான் உலகை மாற்றிய பல அறிவியல் கோட்பாடுகளை உருவாக்கத் துவங்கினார்.

ஐன்ஸ்டீன் இன்று பிறந்திருந்தால், தன் வாழ்வின் ஆரம்பக் காலங்களில் ஒரு விஷயத்தில் ஒரு குறிப்பிட்ட நேரத்திற்கு மேல் கவனம் செலுத்தக்கூடிய திறனில் குறைபாடு கொண்டவராகக் கருதப்பட்டிருப்பார். ஒரு மாணவன் என்ற முறையில் அவர் அவ்வளவு பிரகாசிக்கவில்லை. ஆனால் தான் தேர்ந்தெடுத்த ஓர்

இலக்கின்மீது அவரால் கவனம் செலுத்த முடிந்தது. அவரது பிரபலமான கோட்பாடுகள் அனைத்தும் அவரது மனத்தில் நடைபெற்றப் பரிசோதனைகளின் விளைவே. அவரது தலையாயக் கண்டுபிடிப்பான சார்பியல் கோட்பாடு, இயற்பியல் அல்லது கணிதத்தில் அவர் பெற்றிருந்த துறைசார் அறிவில் இருந்து வரவில்லை. மாறாக, விண்வெளியின் ஊடாகத் தான் ஒரு நட்சத்திர ஒளிக்கற்றையில் பயணித்துக் கொண்டிருந்தால் என்ன நிகழும் என்று கற்பனை செய்யக்கூடிய அவரது திறனில் இருந்துதான் வநதது.

அறிவை எங்கிருந்து பெற வேண்டும், எங்கு தேட வேண்டும் என்பதை அறிந்திருப்பது நன்மை பயக்கும்

முதலில், உங்களுக்கு எந்தத் துறைசார் அறிவு தேவை என்பதையும், எந்தக் குறிக்கோளுக்காக அது உங்களுக்குத் தேவை என்பதையும் தீர்மானித்துக் கொள்ளுங்கள். உங்கள் வாழ்வின் முக்கியக் குறிக்கோள், அதாவது நீங்கள் எந்த இலக்கை நோக்கிச் செயல்பட்டுக் கொண்டிருக்கிறீர்களோ அந்த இலக்கு, எப்படிப்பட்ட அறிவு உங்களுக்குத் தேவை என்பதைப் பெருமளவில் தீர்மானிக்கும். அந்த அறிவிற்கான நம்பகமான மூலாதாரங்கள் குறித்தத் துல்லியமான தகவல்களைப் பெறுவதுதான் உங்களுடைய அடுத்தக் கட்ட நடவடிக்கையாக இருக்க வேண்டும். இவற்றில் முக்கியமானவை பின்வருமாறு:

- **உங்களுடைய சொந்த அனுபவம் மற்றும் கல்வி**
- **மற்றவர்களுடைய ஒத்துழைப்பின் (பலமன ஐக்கியச் செயல்பாட்டுக் குழுவின்) மூலமாகக் கிடைக்கின்ற அனுபவமும் கல்வியும்**
- **கல்லூரிகள் மற்றும் பல்கலைக்கழகங்கள்**
- **பொது நூலகங்கள் (மற்றும் இணையத்தளங்கள்)**
- **சிறப்புப் பயிற்சித் திட்டங்கள் (குறிப்பாக, மாலைநேரப் பள்ளிகள் மற்றும் அஞ்சல்வழிக் கல்வி)**

அறிவைப் பெறும்போது, நடைமுறையில் செயல்படுத்தத்தக்கத் திட்டங்கள் வாயிலாக அதை ஒரு திட்டவட்டமான குறிக்கோளுக்காகப் பயன்படுத்த வேண்டும். ஏதேனும் ஒரு பிரயோஜனமான குறிக்கோளுக்காகச் செயல்படுத்தப்பட்டால் ஒழிய, அறிவிற்கு என்று தனியாக எவ்வித மதிப்பும் கிடையாது.

வெற்றிகரமான மக்கள் தங்கள் முக்கியக் குறிக்கோள், வியாபாரம், அல்லது தொழில் தொடர்பான துறைசார் அறிவைப் பெறுவதை ஒருபோதும் நிறுத்துவதே இல்லை. வெற்றி பெறாத மக்கள் வழக்கமாக, பள்ளிப்படிப்பு முடிந்தவுடன் அறிவைப் பெறும் காலம் முடிவடைந்து விடுகிறது என்று நம்பும் தவறைச் செய்கின்றனர். உண்மை என்னவென்றால், பள்ளிகள், நடைமுறை அறிவைக் கைவசப்படுத்துவது எப்படி என்பதைவிட அதிகமாக எதையும் கற்றுக் கொடுப்பதில்லை.

துறைசார் அறிவிற்கான வழி

விலை நிர்ணயம் செய்யப்பட்ட ஒரு பொருளைத்தான் மனிதர்கள் மதிக்கின்றனர் என்பது ஒரு வினோதமான விஷயம். அரசுப் பள்ளிகளையும் அரசுப் பொது நூலகங்களையும் மக்கள் அவ்வளவு பெரிதாக எடுத்துக் கொள்ளாததற்குக் காரணம், அவை இலவசமானவையாக இருப்பதுதான். பள்ளிப்படிப்பு முடிந்து வேலைக்குப் போகும்போது கூடுதல் பயிற்சி தேவை என்று பெரும்பாலான மக்கள் கருதுவதன் முக்கியக் காரணம் இதுதான். நிறுவனங்கள் வேலைக்கு ஆட்களை எடுக்கும்போது துறைசார் பயிற்சி பெற்ற மக்களுக்கு அதிக முன்னுரிமை கொடுப்பதற்கான முக்கியக் காரணங்களில் இதுவும் ஒன்று. தங்களுடைய எஞ்சிய நேரத்தின் ஒரு பகுதியை வீட்டிலிருந்தபடியே படிப்பதற்குச் செலவிடத் தயாராக இருக்கும் மக்கள் தலைமைத்துவப் பண்புகளைக் கொண்டிருப்பார்கள் என்பதை அவர்கள் அறிந்துள்ளனர்.

மக்களிடம் உள்ள ஒரு குறிப்பிட்ட பலவீனத்திற்கு எந்தவிதத் தீர்வும் இல்லை. லட்சியமின்மை என்ற உலகளாவிய பலவீனம்தான் அது. தங்களுடைய எஞ்சிய நேரத்தில் சில பயிற்சித் திட்டங்களில் கலந்து கொண்டு

பயிலும் மக்கள் நெடுங்காலம் கீழ்மட்ட நிலையில் நீடித்திருப்பதில்லை. அப்பயிற்சிகளில் கலந்து கொள்வதன் மூலம் அவர்கள் மேல்நோக்கிய வளர்ச்சிக்கான வழியைத் திறந்து, தங்கள் பாதையில் இருந்து தடைகளை அகற்றி, தங்களுக்கு உதவி செய்யக்கூடிய அதிகாரத்தைக் கொண்டவர்களின் ஆர்வத்தைக் கவர்ந்து இழுக்கின்றனர்.

வீட்டிலிருந்தபடியே படிக்கும் திட்டமானது, ஏற்கனவே வேலை பார்த்துக் கொண்டிருக்கும் மக்களுக்கு ஒரு வரப்பிரசாதம். பள்ளிப்படிப்பை முடித்தப் பிறகு கூடுதல் துறைசார் அறிவு தங்களுக்குத் தேவை என்பதையும், ஆனால் மீண்டும் கல்லூரிக்குச் சென்று படிப்பதற்குத் தங்களுக்கு நேரமில்லை என்பதையும் அவர்கள் புரிந்து வைத்துள்ளனர்.

ஸ்டூவர்ட் ஆஸ்டின் வியர் ஒரு கட்டிடப் பொறியியலாளர். பணவீழ்ச்சி ஏற்பட்டு, கட்டுமானத் தொழில் தீவிரமாக மட்டுப்படுத்தப்படும்வரை அவர் அத்தொழிலில் இருந்தார். பிறகு அவர் தன்னுடைய நிலைமையை சீர்தூக்கிப் பார்த்து, வழக்கறிஞராக ஆவதென்று தீர்மானித்தார். அவர் மீண்டும் கல்லூரிக்குச் சென்று, நிறுவனங்களுக்காக வாதாடும் ஒரு வழக்கறிஞராகத் தன்னைத் தயார்படுத்திக் கொள்வதற்காக சிறப்புப் பயிற்சித் திட்டங்களில் கலந்து கொண்டு பயின்றார். அவர் தன் பயிற்சியை நிறைவு செய்து, சட்டத் தேர்வில் வெற்றி பெற்று, விரைவில் வெற்றிகரமான ஒரு வழக்கறிஞராக ஆனார்.

"என் குடும்பத்தை நான் கவனித்துக் கொள்ள வேண்டியிருப்பதால் என்னால் கல்லூரிக்குச் செல்ல முடியவில்லை," அல்லது "எனக்கு மிகவும் வயதாகிவிட்டது." போன்ற சாக்குப்போக்குகளைக் கூறுபவர்களுக்கு நான் கூடுதலாக ஒரு விஷயத்தைக் கூற விரும்புகிறேன். ஆஸ்டின் வியர் மீண்டும் கல்லூரியில் சேர்ந்தபோது நாற்பது வயதைக் கடந்திருந்தார், அவருக்குத் திருமணமும் ஆகியிருந்தது. மேலும், மிகச் சிறப்பான துறைசார் பயிற்சித் திட்டங்களை கவனமாகத் தேர்ந்தெடுத்ததன் மூலம், அவர் நான்கு வருடகாலப் படிப்பை இரண்டே ஆண்டுகளில் படித்து முடித்தார்.

பலனளித்த ஓர் எளிய யோசனை

ஒரு மளிகைக் கடையில் விற்பனையாளராக வேலை பார்த்துக் கொண்டிருந்த ஒருவருக்குத் தீடீரென்று வேலை போய்விட்டது. கணக்கு வழக்குகளை சரிபார்ப்பதில் அவர் சிறிது அனுபவம் பெற்றிருந்ததால், கணக்கியல் தொடர்பான ஒரு சிறப்புப் பயிற்சித் திட்டத்தில் கலந்து கொண்டு, அத்துறை தொடர்பான சமீபத்திய விஷயங்கள் அனைத்தையும் கற்றுக் கொண்டு சொந்தமாகத் தொழிலைத் துவக்கினார். முன்பு தான் வேலை பார்த்த மளிகைக் கடைக்காரரிடமிருந்து துவங்கி, மாதாந்திரக் கட்டண அடிப்படையில் நூற்றுக்கும் மேற்பட்ட சிறு வணிகர்களின் கணக்கு வழக்கைப் பார்த்துக் கொள்வதற்கு அவர்களுடன் அவர் ஒப்பந்தங்களை ஏற்படுத்திக் கொண்டார். அவரது யோசனை சுலபமாக நடைமுறைப்படுத்தத்தக்கதாக இருந்ததால், ஒரு வண்டியில், நடமாடும் அலுவலகம் ஒன்றை விரைவில் அவர் அமைக்க வேண்டியதாயிற்று. இப்படிப்பட்டப் பல 'நடமாடும் அலுவலகங்க'ளை அவர் நடத்தி வருகிறார். சொற்பமான கட்டணத்தில் சிறு வணிகர்களுக்குக் கணக்கியல் சேவைகளை வழங்குவதற்காக அவர் பெரும் எண்ணிக்கையில் உதவியாளர்களைப் பணிநியமனம் செய்துள்ளார்.

துறைசார் அறிவும் கற்பனையும்தான் இந்தத் தனித்துவமான, வெற்றிகரமான வியாபாரத்தின் அம்சங்களாக அமைந்தன. கடந்த வருடம், அவர் தன்னை வேலையிலிருந்து நீக்கிய மளிகைக்கடை உரிமையாளர் செலுத்திய வருமான வரியைப்போல் கிட்டத்தட்டப் பத்து மடங்கு அதிகமான வரியைச் செலுத்தினார்.

பில் கேட்ஸின் கதையைச் சேர்த்துக் கொள்ளாமல் வெற்றி குறித்தத் தற்காலப் புத்தகம் ஒன்றை எழுதுவது சாத்தியமற்றது. அந்த நடமாடும் கணக்கரைப்போலவே, துறைசார் அறிவும் கற்பனையும்தான் பில் கேட்ஸின் வெற்றியைத் தீர்மானித்த இரண்டு அம்சங்களாகும்.

தன் ஆரம்ப காலத்தில் பில் கேட்ஸ் மிகவும் புத்திசாலி மாணவனாக இருந்ததை ஒவ்வொருவரும் அடையாளம் கண்டிருந்தனர். ஆனால், பில் கேட்ஸிற்குக் கணிதத்தையும்

அறிவியலையும் தவிர வேறு எதிலும் ஆர்வம் இருக்கவில்லை. பள்ளியில் மாணவர்களுக்குக் கணினிப் பயிற்சித் திட்டம் அறிமுகப்படுத்தப்பட்டபோது, அதன்மீது அவர் ஆழ்ந்த விருப்பம் கொண்டார். அவருக்குப் பதிமூன்று வயது ஆனபோது, கணினியில் புரோகிராமிங் செய்ய அவர் தானாகவே கற்றுக் கொண்டார். உயர்நிலைப் பள்ளியிலும் கல்லூரியிலும் அவர் படித்தக் காலம் முழுவதிலும் அவரது வாழ்க்கை கணினிகளைச் சுற்றியே அமைந்திருந்தது. கணினிகளைப் பயன்படுத்திய பல்வேறு நிறுவனங்களில் அவர் சிறுசிறு வேலைகளையும் செய்து வந்தார்.

பொது அறிவு குறித்து அவர் அவ்வளவாக அக்கறை காட்டவில்லை, ஆனால் தன்னுடைய முக்கியக் குறிக்கோளை அடைவதற்குத் தேவையான துறைசார் அறிவைப் பெறுவதற்கு அவர் தன்னை அர்ப்பணித்துக் கொண்டார்.

1975ம் ஆண்டில், ‘பாப்புலர் எலக்ட்ரானிக்ஸ்’ பத்திரிகையின் ஜனவரி மாதப் பதிப்பை அவரது நண்பரான பால் ஆலென் வாங்கிய நாளன்று கேட்ஸின் தணியாத ஆழ்விருப்பம் சூடுபிடிக்கத் துவங்கியது. அந்த இதழின் அட்டையில் 'ஆல்ட்டேர் 8800" என்ற ஒரு மலிவான கணினியின் படம் இடம்பெற்றிருந்தது. வீட்டிலிருந்து உருவாக்கப்படக்கூடிய ஒரு கணினி அது. அந்த நேரத்தில், ஒரு சராசரி நபரின்மீது கணினிகள் ஏற்படுத்தக்கூடிய தாக்கத்தைப் பார்ப்பதற்கு ஏராளமான கற்பனை தேவைப்பட்டது. தங்களுக்கென்று சொந்தமாக ஒரு ஆல்ட்டேர் கணினி இல்லாத நிலையில்கூட, அதற்கான ஒரு புரோகிராமை எழுதுவதென்று கேட்ஸூம் ஆலெனும் தீர்மானித்தனர். அதற்கு இன்னும் அதிகமான கற்பனை தேவைப்பட்டது.

ஆல்ட்டேர் கணினிகளை உற்பத்தி செய்த நிறுவனத்தின் உரிமையாளரான எட் ராப்ர்ட்ஸை அவர்கள் தொடர்பு கொண்டு தங்கள் யோசனையை அவரிடம் தெரிவித்தனர். இதேபோன்ற வேண்டுகோள்கள் பல முனைகளில் இருந்தும் தனக்கு வந்து கொண்டிருந்ததாகவும், யார் முதலில் ஒரு புரோகிராமை எழுதுகிறார்களோ அவர்களுக்கு அந்த வேலையைக் கொடுப்பதென்று தான் தீர்மானித்துள்ளதாகவும் அவர் கூறினார். அடுத்த இரண்டு

மாதங்கள், அவர்கள் அக்கணினியை முழுவதுமாக ஆராய்ந்து, அதற்கான புரோகிராமை எழுதுவதற்குத் தேவையான துறைசார் அறிவைச் சேகரித்தனர். செம்மையாக இயங்கக்கூடிய ஆப்பரேட்டிங் சிஸ்டம் ஒன்றை அவர்கள்தான் முதலில் தயாரித்துக் கொடுத்தனர். விற்பனையின்மீதான ராயல்டியின் அடிப்படையில் 3,000 டாலர்களுக்கு ராபர்ட்ஸ் அதை அவர்களிடமிருந்து வாங்கினார்.

அவர்களது எதிர்கால முன்னோக்கு அவர்களது கற்பனைகளில் கொழுந்துவிட்டு எரிந்து கொண்டிருக்க, பில் கேட்ஸ"ம் பால் ஆலெனும் தங்களுக்குக் கிடைத்த முன்பணத்தையும் ராயல்டியையும் கொண்டு ஒரு புதிய நிறுவனத்தைத் துவக்கினர். கணினிக்கான புரோகிராம்களை எழுதும் வியாபரத்தில் அந்நிறுவனம் ஈடுபட்டது. அவர்கள் தங்கள் புதிய நிறுவனத்திற்கு மைக்ரோசா்ஃப்ட் என்று பெயரிட்டனர். அப்போது பில் கேட்ஸூக்குப் பத்தொன்பது வயது, பால் ஆலெனுக்கு அவரைவிட ஒருசில வயது அதிகம். ஆப்பிள் கணினிக்கும், கமோடோர் நிறுவனத்திற்கும், அவர்களது சேவைகளைப் பயன்படுத்திக் கொள்வதற்கு ஒப்பந்தம் செய்து கொள்ளத் தயாராக இருந்த பிற நிறுவனங்களுக்கும் அவர்கள் புரோகிராம்களை எழுதத் துவங்கினர்.

அடுத்த ஐந்து ஆண்டுகளுக்கு, பில் கேட்ஸிற்கும் பால் ஆலெனுக்கும் படைப்புத்திறனுடன்கூடிய ஏராளமான யோசனைகள் தோன்றின. ஆனால் ஒரு வெற்றிகரமான வியாபாரத்தை நடத்துவதற்கும் வளர்ப்பதற்கும் தேவையான துறைசார் அறிவைக் கற்பதில்தான் அவர்கள் பெரும்பாலும் தங்கள் கவனத்தைக் குவித்தனர். பிறகு 1980ம் ஆண்டில், தனிநபர்க் கணினி வியாபாரத்தில் ஈடுபட்டத் தீர்மானித்த ஐபிஎம் நிறுவனம் தனது புதிய கணினி முயற்சிக்காக ஒர் ஆப்பரேட்டிங் சிஸ்டத்தை எழுதிக் கொடுக்குமாறு மைக்ரோசா்ஃப்ட் நிறுவனத்திடம் கேட்டுக் கொண்டது. மீண்டும், துறைசார் அறிவும் கற்பனையுமே பில் கேட்ஸை வழிநடத்தின.

கேட்ஸூம் ஆலெனும் தங்களது கற்பனைகளில் முன்பைவிடப் பெரிய எதிர்காலத்தைப் பார்த்தனர். கணினியின் திறன்களைப் பற்றி அவர்கள் சேகரித்திருந்த

துறைசார் அறிவின் மூலமாக, எதிர்காலத்தில் அவை ஆற்றக்கூடிய பங்கை அவர்கள் அறிந்திருந்தனர். பிறகு, மைக்ரோசா∴ப்ட் நிறுவனத்தின் வெற்றிக்கு அடித்தளமாக அமைந்த இரண்டு முக்கிய நடவடிக்கைகளை அவர்கள் மேற்கொண்டனர். முதலாவது, டிம் பேட்டர்சன் என்ற ஒரு கணினி புரோகிராமரை பில் கேட்ஸ் அணுகி, எளிமையான, ஆனால் ஏற்கனவே உருவாக்கப்பட்டிருந்த ஓர் ஆப்பரேட்டிங் சிஸ்டத்தை அவரிடமிருந்து விலைக்கு வாங்கினார். பிறகு அந்த சிஸ்டத்தில் சில மாறுதல்களைச் செய்து, எம்எஸ் - டாஸ் (மைக்ரோசா∴ப்ட் டிஸ்க் ஆப்பரேட்டிங் சிஸ்டம்) என்று அதற்குப் பெயரிட்டார்.

ஐபிஎம் நிறுவனத்துடன் அவர்கள் நடத்திய பேரப்பேச்சு அவர்களது வெற்றிக்கு மிகவும் இன்றியமையாததாக விளங்கிய இன்னொரு நடவடிக்கையாகும். அந்த உடன்படிக்கை இவ்வாறு அமைந்திருந்தது: மைக்ரோசா∴ப்ட் நிறுவனம் தன் ஆப்பரேட்டிங் சிஸ்டத்தை ஐபிஎம் நிறுவனத்திற்கு விற்காது. மாறாக, அவர்கள் அந்த ஆப்பரேட்டிங் சிஸ்டத்திற்கான உரிமத்தை ஐபிஎம் நிறுவனத்திற்குக் கொடுப்பார்கள். அதற்கு பதிலாக, ஐபிஎம் நிறுவனம் தன் கணினியோடு சேர்த்து விற்கும் ஆப்பரேட்டிங் சிஸ்டத்தின் ஒவ்வொரு பிரதிக்கும் மைக்ரோசா∴ப்ட் நிறுவனத்திற்கு ராயல்டி கொடுக்க வேண்டும். ஆனால் ஐபிஎம் நிறுவனத்திற்குக் கொடுக்கப்பட்ட உரிமம் அவர்களுக்கான பிரத்யேக உரிமமாக இருக்காது. அதாவது, மைக்ரோசா∴ப்டால் தனது ஆப்பரெட்டிங் சிஸ்டத்தின் உரிமத்தைப் பிற நிறுவனங்களுக்கும் கொடுக்க முடியும் என்று அதற்கு அர்த்தம்.

மைக்ரோசா∴ப்டின் வரலாற்றை நீங்கள் தொடர்ந்து கண்காணித்து வந்தால், நடமாடும் கணக்கியல் அலுவலகத்தைத் துவக்கிய நபரின் வெற்றிக்குப் பின்னால் இருந்த கொழுந்துவிட்டெரியும் ஓர் ஆசை, ஒரு யோசனை, துறைசார் அறிவு, கற்பனை ஆகிய அதே பண்புநலன்கள் பில் கேட்ஸ் மேற்கொண்ட, அவர் இன்றும் மேற்கொண்டு வருகின்ற ஒவ்வோர் அசைவிற்குப் பின்னாலும் இருப்பதை நீங்கள் காண்பீர்கள்.

வெற்றிகரமான நடமாடும் கணக்கியல் வியாபாரம் ஒரு

யோசனையில் இருந்துதான் துவங்கியது. இது உண்மையென்று எனக்குத் தெரியும். ஏனெனில், அந்த யோசனையை அவருக்குக் கொடுத்ததே நான்தான்.

இன்னொரு யோசனை பற்றிய ஒரு கதையை இப்போது நான் உங்களுடன் பகிர்ந்து கொள்ள விரும்புகிறேன். என்னுடைய கணக்காளர் நண்பர்தான் இந்த யோசனையை மறைமுகமாக எனக்குப் பரிந்துரைத்தார்.

நான் அந்தக் கணக்கியல் யோசனையை முதன்முதலில் அவரிடம் கூறியபோது, "எனக்கு உங்கள் யோசனை பிடித்திருக்கிறது. ஆனால் அதைப் பணமாக மாற்றுவது எப்படி என்பது எனக்குத் தெரியவில்லை," என்று அவர் கூறினார். வேறு வார்த்தைகளில் கூறினால், தான் கையகப்படுத்தியுள்ள கணக்கியல் அறிவைப் பயன்படுத்தி எவ்வாறு பணம் சம்பாதிப்பது என்று அவருக்குத் தெரியவில்லை.

எனவே, விளம்பர வாசகங்களை எழுதும் ஓர் இளம் பெண்ணின் துணையுடன், கணக்கு வழக்கை நிர்வகிப்பதற்கான இப்புதிய கணக்கியல் அமைப்பு முறையின் அனுகூலங்களை விவரித்து, மனத்தைக் கவரும் விதத்தில் ஒரு விளம்பர அட்டையை அவர் தயாரித்தார். அவரது அந்த விளம்பர அட்டை இப்புதிய வியாபாரத்தைப் பற்றி மிகச் சிறப்பாக எடுத்துரைத்ததால், அவரால் கையாள முடியாத அளவுக்கு மிக அதிகமான வாடிக்கையாளர்களை அது அவருக்குப் பெற்றுக் கொடுத்தது.

தனிப்பட்ட சேவைகளை மற்றவர்களிடம் விளம்பரப்படுத்துவதற்கான வசீகரமான விளம்பர வாசகங்களைத் தயாரிக்கும் திறன் படைத்த ஒரு விளம்பர வல்லுனரின் சேவைகள் தேவைப்படுகின்ற ஆயிரக்கணக்கான மக்கள் நாடு முழுவதிலும் இருக்கின்றனர்.

ஒரு குறிப்பிட்டப் பிரச்சனையைத் தீர்ப்பதற்கான தேவை ஏற்பட்டபோதுதான் இந்த யோசனை உதயமாகியது, ஆனால் அது வெறுமனே ஒரே ஒரு நபருக்கு பலனளித்ததோடு நின்றுவிடவில்லை. அந்த விளம்பர அட்டையை உருவாக்கிய அந்த இளம்பெண்ணுக்கு நல்ல கற்பனைத் திறன் இருந்தது. தனது புதிய கண்டுபிடிப்பில்,

தனிப்பட்ட சேவைகளை விளம்பரப்படுத்துவதற்கு வழிகாட்டுதல் தேவைப்படுகின்ற ஆயிரக்கணக்கான மக்களுக்கு சேவை செய்ய வாய்ப்புக் கொண்ட ஒரு புதிய தொழில் உருவாகிக் கொண்டிருந்ததை அவர் கண்டார்.

தனிப்பட்ட சேவைகளை விளம்பரப்படுத்துவதற்காக அவர் தயாரித்த முதல் திட்டம் வெற்றி பெற்றதைத் தொடர்ந்து அவர் தீவிரமாகக் களத்தில் குதித்தார். அவர் தனது மகனுக்கும் இதே போன்ற ஒரு பிரச்சனையைத் தீர்த்தார். அவருடைய மகன் அப்போதுதான் கல்லூரிப் படிப்பை முடித்திருந்தான். ஆனால் தன்னுடைய சேவைகளை விளம்பரப்படுத்த அவனால் முடியவில்லை. அவனுக்காக அப்பெண் உருவாக்கிய திட்டம், தனிப்பட்ட சேவைகள் குறித்த விளம்பரத்திற்கான மிகச் சிறந்த எடுத்துக்காட்டாகும்.

அவர் தன் மகனுக்காக ஒரு சிறு விளம்பரப் புத்தகத்தை உருவாக்கினார். அப்புத்தகம் தயாரானபோது, முறையாக ஒழுங்கமைக்கப்பட்ட, சுமார் ஐம்பது பக்கங்களில் அழகாகத் தட்டச்சு செய்யப்பட்டத் தகவல்கள் அதில் இருந்தன. அது அவரது மகனின் இயல்பான திறன்கள், பள்ளி விபரங்கள், தனிப்பட்ட அனுபவங்கள், மற்றும் பல்வேறு வகையான பிற தகவல்களை எடுத்துக் கூறின. தன் மகன் விரும்புகின்ற பதவி பற்றிய ஒரு முழுமையான விவரிப்பும், அந்தப் பதவியில் சிறப்பாகச் செயல்படுவதற்கு அவன் முன்வைத்திருந்த திட்டமும் அப்புத்தகத்தில் இடம்பெற்றிருந்தன.

அந்த விளம்பரப் புத்தகத்தைத் தயாரிப்பதற்கு அவருக்குப் பல வாரங்கள் ஆயின. இதற்கிடையில், கிட்டத்தட்ட ஒவ்வொரு நாளும் அவர் தன் மகனைப் பொது நூலகத்திற்கு அனுப்பி வைத்து, தன்னுடைய சேவைகளை விற்பதற்குத் தேவையான குறிப்பிட்டத் தகவல்களைச் சேகரித்து வரச் செய்தார். அவன் வேலை பார்க்க விரும்பிய நிறுவனத்தின் போட்டியாளர்களிடமும் அவர் அவனை அனுப்பி வைத்து, அவர்களுடைய வியாபார வழிமுறைகளைப் பற்றிய தகவல்களைச் சேகரிக்கச் செய்தார். அவன் விரும்பிய பதவியை நிரப்புவதற்கு அவன் பயன்படுத்தத் தீர்மானித்திருந்த திட்டத்தின் உருவாக்கத்தில் இது பெரும் மதிப்பு வாய்ந்ததாக

அமைந்தது. அத்திட்டம் பூர்த்தியடைந்தபோது, தான் சேர விரும்பிய நிறுவனத்திற்குப் பலனளிக்கக்கூடிய பல அருமையான பரிந்துரைகளை அவன் அதில் சேர்த்திருந்தான்.

நீங்கள் கீழ்நிலையில் இருந்து துவங்க வேண்டியதில்லை

"ஒரு வேலையைப் பெறுவதற்காக ஏன் இவ்வளவு சிரமப்பட வேண்டும்?" என்று நீங்கள் கேட்கக்கூடும். "ஒரு விஷயத்தைச் சிறப்பாகச் செய்வதை ஒருபோதும் சிரமம் என்று கருத முடியாது. தன் மகனுக்காக இப்பெண் உருவாக்கிய திட்டம் அவனது முதல் நேர்காணலிலேயே அவனுக்கு வேலை கிடைப்பதற்குக் காரணமாக அமைந்தது, அதுவும் அவன் எதிர்பார்த்திருந்த சம்பளத்தில்!" என்பதுதான் உங்கள் கேள்விக்கான விடை.

மேலும், அவனுக்குக் கொடுக்கப்பட்டப் பதவி, அவன் கீழ்நிலையில் இருந்து துவங்க வேண்டிய அவசியம் இல்லாமல் செய்துவிட்டது. ஓர் உயர்ந்த சம்பளத்தில் ஓர் இளநிலை அதிகாரியாக அவன் தன் தொழில்வாழ்க்கையைத் துவக்கினான்.

"ஏன் இவ்வளவு சிரமப்பட வேண்டும்?"

இந்த இளைஞனின் திட்டமிடப்பட்ட அணுகுமுறை, அவன் தனது தொழில்வாழ்க்கையில் 'உயரே செல்வதற்கு'க் குறைந்தபட்சம் பத்து வருடங்களை அவனுக்கு மிச்சப்படுத்திக் கொடுத்தது.

கீழ்நிலையில் இருந்து துவங்கி, கஷ்டப்பட்டு உழைத்து உயர்ந்த நிலைக்குச் செல்வது புத்திசாலித்தனமான யோசனையாகத் தோன்றக்கூடும், ஆனால் இதற்கான முக்கிய மறுப்பு இதுதான்: கீழ்நிலையில் இருந்து துவங்கும் பலர், தங்களுக்கு மேலே உள்ளவர்களின் கண்களில் படுமளவுக்குப் போதுமான உயரத்திற்குத் தங்கள் தலைகளை ஒருபோதும் உயர்த்திக் கொள்வதில்லை. கீழ்நிலையிலிருந்து வருகின்ற கண்ணோட்டமும் அவ்வளவு பிரகாசமானதாகவோ அல்லது ஊக்குவிப்பதாகவோ இருப்பதில்லை. லட்சியத்தைக் கொன்றுவிடுகின்ற ஒரு போக்கு அதனிடம் உள்ளது.

அன்றாட வழக்கம் எனும் பழக்கத்தை நீங்கள் உருவாக்கிக் கொள்வதால், நீங்கள் ஒரு புதைகுழிக்குள் சிக்கிக் கொண்டு உங்கள் தலைவிதியை ஏற்றுக் கொள்கிறீர்கள். நீங்கள் அப்பழக்கத்தைத் தூக்கி எறிவதற்கு முயற்சிகூட மேற்கொள்ளாத அளவுக்கு அப்பழக்கம் மிகவும் வலிமை பெற்றுவிடுகிறது. கீழ்நிலையில் துவங்காமல் அதற்கு ஓரிரு அடிகள் மேலிருந்து துவங்குவது ஏன் பலனளிக்கிறது என்பதற்கு இன்னொரு காரணமும் உள்ளது. அப்படிச் செய்வதன் மூலம், சுற்றுமுற்றும் பார்த்து, மற்றவர்கள் எவ்வாறு முன்னேறுகிறார்கள் என்பதைக் கண்காணித்து, வாய்ப்புகளைத் தேடி, எந்தத் தயக்கமும் இல்லாமல் அவற்றை சுவீகரித்துக் கொள்ளும் பழக்கத்தை உங்களால் உருவாக்கிக் கொள்ள முடியும்.

டான் ஹால்ஃபின் என்பவர் இதற்கான ஒரு சிறந்த எடுத்துக்காட்டு. அவர் தனது கல்லூரி நாட்களில், 1930ம் ஆண்டு சாம்பியன் பட்டம் வென்ற நாட்டர் டேம் கால்பந்து அணியின் மாணவ மேலாளராக இருந்தவர். மிகவும் அனுகூலமற்ற நேரத்தில் ஹால்ஃபின் தன் கல்லூரிப் படிப்பை முடித்தார். பணவீழ்ச்சியின் காரணமாக அப்போது வேலை வாய்ப்புகள் மிக்க் குறைவாகவே இருந்தன. எனவே, வங்கி முதலீடுகள் மற்றும் திரைப்படத் துறையில் சிறிது காலம் செலவிட்டப் பிறகு, எதிர்காலத்திற்கான ஒரு நம்பிக்கையைக் கொடுத்த ஒரு வேலையில் சேர்ந்தார். மின்சாரத்தால் இயங்கிய, காதுகேளாதோருக்கான கருவியைக் கமிஷன் அடிப்படையில் விற்கும் வேலை அது. எவரொருவராலும் அப்படிப்பட்ட ஒரு வேலையில் தங்கள் தொழில்வாழ்க்கையைத் துவக்கியிருக்க முடியும் என்றாலும், அந்த சமயத்தில் ஒரு வாய்ப்பிற்கான கதவை அவருக்குத் திறந்துவிடுவதற்கு அது போதுமானதாக இருந்தது.

கிட்டத்தட்ட இரண்டு வருடங்கள் அவர் அந்த வேலையில் நீடித்தார், ஆனால் அது அவருக்குத் திருப்தியளிக்கவில்லை. தனது அதிருப்தி குறித்து அவர் நடவடிக்கை எடுத்திருக்காவிட்டால் அந்த வேலையில் இருந்து அவரால் ஒருபோதும் உயர்ந்திருக்க முடியாது. அவர் தான் வேலை பார்த்த நிறுவனத்தின் உதவி விற்பனை மேலாளர் பதவியின்மீது முதலில் குறி வைத்தார், தன்

இலக்கை அடையவும் செய்தார். அந்த ஒரு நடவடிக்கை, அவர் இன்னும் பெரிய வாய்ப்புகளைப் பார்ப்பதற்கு ஏற்ற, ஓரளவு உயர்ந்த நிலையில் அவரைக் கொண்டுபோய் நிறுத்தியது. அதோடு, வாய்ப்புகள் அவரைப் பார்க்கக்கூடிய நிலைக்கும் அது அவரை உயர்த்தியது.

தனது புதிய பதவியில், காதுகேளாதோருக்கான கருவிகளை அவர் சிறப்பாக விற்பனை செய்தார். ஹால்ஃபின் வேலை பார்த்த நிறுவனத்திற்குப் போட்டி நிறுவனமாக விளங்கிய டிக்டோகிராஃப் புராடக்ட்ஸ் நிறுவனத்தின் தலைவரான ஏ.எம்.ஆன்ட்ரூஸ் இதைக் கேள்விப்பட்டவுடன், தன்னை வந்து சந்திக்குமாறு ஹால்ஃபினுக்கு அழைப்பு விடுத்தார். நீண்டகாலமாக இயங்கி வந்து கொண்டிருந்த டிக்டோகிராஃப் நிறுவனத்திடமிருந்து பெரும் விற்பனைகளைத் தட்டிப் பறித்துத் தன்வசப்படுத்திக் கொண்டிருந்த டான் ஹால்ஃபினைப் பற்றி அவர் தெரிந்து கொள்ள விரும்பினார். அந்த சந்திப்பு முடிந்தபோது, டிக்டோகிராஃப் நிறுவனத்தின் அக்கௌஸ்டிகான் பிரிவின் புதிய விற்பனை மேலாளராக ஹால்ஃபின் நியமிக்கப்பட்டார். பிறகு, இளைஞரான ஹால்ஃபினின் திறனையும் உறுதியையும் பரிசோதிப்பதற்காக, அவரது புதிய வேலையில் அவரைத் தனியாக விட்டுவிட்டு மூன்று மாதங்களுக்கு ஆன்ட்ரூஸ் ஃபுளோரிடாவிற்குச் சென்றுவிட்டார்.

ஹால்ஃபின் தோற்கவில்லை. "இவ்வுலகம் ஒரு வெற்றியாளரை விரும்புகிறது, ஒரு தோல்வியாளர்மீது கவனம் செலுத்த அதற்கு நேரமில்லை," என்ற, அமெரிக்காவின் தலைசிறந்த கால்பந்துப் பயிற்றுவிப்பாளரான நூட் ராக்னேயின் கூற்று அளித்த உத்வேகத்தில், ஹால்ஃபின் தன் வேலையில் முழுமூச்சாக ஈடுபட்டதன் விளைவாக, விரைவில் அந்நிறுவனத்தின் துணைத் தலைவராகப் பதவி உயர்வு பெற்றார். துணைத் தலைவர் பதவி என்பது பெரும்பாலான மக்கள் பத்து வருடங்கள் விசுவாசமாக உழைப்பதன் மூலம் பெருமையோடு சம்பாதிக்க விரும்பும் ஒரு பதவியாகும்.

நாம் உயர்ந்த நிலைகளுக்கு உயர்வதோ அல்லது கீழ்மட்டத்திலேயே தங்கிவிடுவதோ நம்மால் கட்டுப்படுத்தக்கூடிய சூழ்நிலைகளின் காரணமாகத்தான்,

ஆனால் அவற்றை நாம் கட்டுப்படுத்த விரும்ப வேண்டியது அவசியம் என்பது இந்த ஒட்டுமொத்தத் தத்துவத்தின் மூலம் நான் இங்கு வலியுறுத்த விரும்பும் முக்கியமான விஷயங்களில் ஒன்று.

நான் இன்னொரு கருத்தையும் வலியுறுத்த விரும்புகிறேன்: வெற்றியும் தோல்வியும் பெரும்பாலும் பழக்கத்தின் விளைவுகளே. அமெரிக்காவின் தலைசிறந்த கால்பந்து பயிற்றுவிப்பாளரான நூட் ராக்னேயுடனான நெருக்கமான தொடர்பு, நாட்டர் டேம் கால்பந்து அணியை உலகப் பிரசித்தி பெறச் செய்த அதே வகையான ஆழ்விருப்பத்தை டான் ஹால்ஃபினின் மனத்தில் விதைத்தது என்பதில் எனக்குத் துளிகூட சந்தேகமில்லை.

தோல்வியிலும் சரி, வெற்றியிலும் சரி, வியாபாரத் தொடர்புகள் இன்றியமையாத காரணிகள் என்ற கோட்பாட்டின்மீதான எனது நம்பிக்கை, என்னுடைய மகன் பிளேர், ஒரு வேலை தொடர்பாக டான் ஹால்ஃபினுடன் பேச்சுவார்த்தை நடத்தியபோது தெளிவாக வெளிப்படுத்தப்பட்டது. ஒரு போட்டி நிறுவனத்திடம் என் மகன் பெற்றிருக்கக்கூடிய துவக்க சம்பளத்தில் ஒன்றுக்குப் பாதியை அவனுக்கு வழங்க டான் ஹால்ஃபின் முன்வந்தார். நான் என் மகனைக் கட்டாயப்படுத்தி, அந்த வேலையை ஏற்றுக் கொள்ளுமாறு அவனை ஊக்குவித்தேன். சூழல்களுக்காக எதையும் விட்டுக்கொடுக்க மறுக்கின்ற மக்களுடன் நெருங்கிய தொடர்பு கொள்வது ஒருபோதும் பணத்தைக் கொண்டு அளவிட முடியாத ஒரு சொத்து என்று நான் நம்புகிறேன்.

கீழ்மட்டம் என்பது எந்தவொரு நபருக்கும் சலிப்பூட்டுகின்ற, இயந்திரத்தனமான, லாபமற்ற ஓர் இடமாகும். அதனால்தான், முறையாகத் திட்டமிடுவதன் மூலம், கீழ்நிலையிலிருந்து துவங்குவதை எவ்வாறு தவிர்க்கலாம் என்பதை விவரிப்பதற்கு நான் இவ்வளவு நேரத்தை எடுத்துக் கொண்டுள்ளேன்.

துறைசார் அறிவின் மூலம் உங்கள் யோசனைகள் உங்களுக்குப் பணத்தை ஈட்டித் தரும்படி செய்யுங்கள்

தனிப்பட்ட சேவை தொடர்பான விற்பனைத் திட்டத்தைத் தன் மகனுக்கு வகுத்துக் கொடுத்த அந்தப் பெண்ணிடம், தங்களுடைய சேவைகளை அதிகப் பணத்திற்கு விற்க உதவும் விதத்தில் தங்களுக்கும் அப்படிப்பட்டத் திட்டத்தைத் தயாரித்துக் கொடுக்குமாறு இப்போது நாட்டின் பல பகுதிகளிலும் இருந்து ஏராளமானவர்கள் கோரிக்கை விடுத்து வருகின்றனர்.

முன்பு தங்கள் சேவைகளைக் குறைந்த விலைக்கு விற்றத் தனது வாடிக்கையாளர்களுக்கு, இப்போது அதே சேவைகளுக்கு அதிகமான பணத்தைப் பெற்றுக் கொடுக்க உதவுவது மட்டுமே அவரது திட்டத்தின் நோக்கம் என்று நினைத்துவிடாதீர்கள். தன் வாடிக்கையாளர்களின் நலனையும், அவர்கள் வேலை பார்க்கவிருக்கும் நிறுவனத்தின் நலனையும் தன் மனத்தில் வைத்துத்தான் அவர் திட்டங்களை வகுக்கிறார். அந்நிறுவனங்கள் கொடுக்கின்ற கூடுதல் பணத்திற்கான முழு மதிப்பும் அந்நிறுவனங்களுக்குத் திரும்பக் கிடைக்கும் விதத்தில் அவர் தன் திட்டங்களைத் தயாரிக்கிறார்.

உங்களிடம் கற்பனை வளம் இருந்து, உங்களுடைய தனிப்பட்ட சேவைகளுக்கு அதிக லாபகரமான ஒரு வேலையை நீங்கள் தேடிக் கொண்டிருந்தால், அதற்கான தூண்டுதலாக இப்பரிந்துரை அமையும். உங்களுடைய யோசனை, பல வருடங்கள் கல்லூரியில் படிக்க வேண்டியிருந்த 'சராசரி' மருத்துவர்கள், வழக்கறிஞர்கள், அல்லது பொறியியலாளர்கள் ஆகியோரின் வருமானத்தைவிட அதிக வருமானத்தை உங்களுக்கு சம்பாதித்துக் கொடுக்கும்.

1893ம் ஆண்டு ஓர் இளைஞர் ஒரு மணிநேரத்திற்கு ஐந்து சென்ட்டுகள் ஊதியத்தில் ரயில்வேயில் வேலைக்குச் சேர்ந்தார். ஆனாலும் பல பயிற்சி வகுப்புகளில் சேர்ந்து நீராவி எஞ்சினைப் பற்றிய அனைத்து விஷயங்களையும் அவர் எப்போதும் கற்று வந்தார். அவர் தன் தொழில்வாழ்க்கையில் படிப்படியாக உயர்ந்து, 1905ம் ஆண்டிற்குள் அயோவா மாநிலத்திலுள்ள ஓல்வீன் நகரில் அமைந்த சிக்காகோ கிரேட் வெஸ்டர்ன் நிறுவனத்தில் கண்காணிப்பாளர் பதவியை அடைந்தார். பிறகு அவர் செய்த ஒரு காரியம், அவரது நண்பர்கள் வட்டாரத்தில்

அவருக்குக் கிறுக்கன் என்ற பெயரைப் பெற்றுக் கொடுத்தது. அவர் ஒருமுறை சிக்காகோ கார் கண்காட்சி ஒன்றைப் பார்க்கச் சென்றபோது, அங்கு ஒரு கார் அவரது கருத்தைக் கவர்ந்தது. சிவப்பு மற்றும் வெள்ளை நிறத்தில் அமைந்திருந்த அந்தக் காரை, தன் வாழ்நாள் சேமிப்பான 700 டாலர்கள் மற்றும் தனது நண்பர்களிடம் கடனாக வாங்கிய 3,600 டாலர்களையும் சேர்த்து, 4,300 டாலர்கள் கொடுத்து வாங்கினார். அதைத் தன் வீட்டிற்குக் கொண்டு வந்து, தன்னுடைய கார் நிறுத்திமிடத்தில் அதைக் கொண்டுபோய் நிறுத்தி, அதன் பாகங்களை ஒவ்வொன்றாகப் பிரித்தெடுத்து, மீண்டும் அவற்றை ஒன்றுசேர்த்தார். பிறகு அவற்றை மீண்டும் பிரித்தெடுத்து மீண்டும் ஒன்றுசேர்த்தார். இவ்வாறு அவர் ஒருசில முறைகள் செய்து முடித்தபோது, தான் கற்றுக் கொள்ள விரும்பியதைக் கற்றுக் கொண்டார். ரயில்வே வேலையிலிருந்து விலகி, கார் வியாபாரத்திற்குள் அடியெடுத்து வைப்பதற்குத் தனக்குத் தேவைப்பட்டத் துறைசார் அறிவை வால்டர் கிறிஸ்லர் இவ்வாறுதான் பெற்றார். பின்னாளில் அவரது கிறிஸ்லர் கார் நிறுவனம் அமெரிக்காவின் மாபெரும் கார் உற்பத்தி நிறுவனங்களில் ஒன்றாக உருவானது.

சிறந்த யோசனைகளுக்கு நிர்ணயிக்கப்பட்ட விலை எதுவும் கிடையாது!

அனைத்து யோசனைகளுக்குப் பின்னாலும் இருப்பது துறைசார் அறிவுதான். ஆனால் துறைசார் அறிவானது யோசனைகளைவிட அதிக அபரிமிதமானது, அதிக சுலபமாக வசப்படக்கூடியது என்பதை நினைவில் கொள்ளுங்கள். இந்த உண்மையின் காரணமாக, மக்கள் தங்களுடைய தனிப்பட்ட சேவைகளை விற்க உதவக்கூடிய திறன்களைக் கொண்ட நபருக்கு வாய்ப்புகள் அதிகரித்துக் கொண்டே இருக்கின்றன. இங்கு திறன் என்று நான் குறிப்பிடுவது கற்பனைத் திறனைத்தான். துறைசார் அறிவையும் யோசனைகளையும் ஒன்றிணைத்து, செல்வ வளங்களைப் பெற்றுத் தரக்கூடிய முறையான திட்டங்களை உருவாக்குவதற்குத் தேவையான ஓர் அம்சம்தான் இந்தக் கற்பனைத் திறன்.

உங்களிடம் கற்பனைத் திறன் இருந்தால், நீங்கள் விரும்புகின்ற செல்வ வளங்களை உங்களுக்குப் பெற்றுத்

தரக்கூடிய ஒரு யோசனையை இந்த அத்தியாயம் உங்களுக்கு வழங்கக்கூடும். யோசனைதான் முக்கியமான விஷயம் என்பதை நினைவில் கொள்ளுங்கள். துறைசார் அறிவை எங்கு வேண்டுமானாலும் கண்டுபிடித்துக் கொள்ளலாம்.

5

கற்பனைத் திறன்

கற்பனை என்னும் பட்டறையில்தான் அனைத்துத் திட்டங்களும் உருவாக்கப்படுகின்றன. இங்குதான் ஏற்கனவே இருக்கும் கருத்துகளும் தகவல்களும் புதிய அணுகுமுறையில் அலசப்பட்டு, புதிய பயன்பாட்டிற்கு உதவும் வகையில் மறுவடிவமைப்பு செய்யப்படுகின்றன.

நம்மால் கற்பனை செய்ய முடிகின்ற எதுவொன்றையும் நம்மால் உருவாக்க முடியும் என்று கூறப்படுகிறது.

இரண்டு விதமான கற்பனை

கற்பனைத் திறன் இரண்டு வடிவங்களில் செயல்படுகிறது. 'ஒருங்கிணைக்கும் கற்பனை' என்பது ஒரு வடிவம், 'படைப்புத்திறனுடன்கூடிய கற்பனை' என்பது இரண்டாவது வடிவம்.

ஒருங்கிணைக்கும் கற்பனை: இத்திறனின் மூலம் நீங்கள் பழைய கோட்பாடுகளையும், யோசனைகளையும், திட்டங்களையும் கொண்டு புதிய கூட்டணிகளை உருவாக்குகிறீர்கள். இந்த வகையான கற்பனை புதிதாக எதையும் உருவாக்குவதில்லை. தான் பெறும் அனுபவம், கல்வி, மற்றும் கண்காணிப்பு ஆகியவற்றின் அடிப்படையில் அது செயல்படுகிறது. பெரும்பாலான கண்டுபிடிப்பாளர்கள் இந்த வகையான கற்பனையைத்தான் பயன்படுத்துகின்றனர்.

படைப்புத்திறனுடன்கூடிய கற்பனை: இந்த வகையான கற்பனையின் மூலம், மட்டுப்படுத்தப்பட்ட மனித மனமானது முடிவில்லாப் பேரறிவுடன் நேரடியாகத் தொடர்பு கொள்கிறது. 'உள்ளுணர்வுகள்' மற்றும் 'உத்வேகங்கள்' ஆகியவை இதன் ஊடாகத்தான்

வருகின்றன. முற்றிலும் புதிய யோசனைகளை இதுதான் மனிதகுலத்திற்கு வழங்குகிறது. இதன் மூலமாகத்தான் மற்றவர்களிடம் இருந்து 'யோசனைகளை' நாம் பெறுகிறோம். இவ்வழியில் ஒரு நபர் இன்னொரு நபரின் ஆழ்மனத்துடன் தொடர்பு கொள்ளவும்கூடும்.

படைப்புத்திறனுடன்கூடிய கற்பனை தானாகவே இயங்குகிறது, ஆனால் உங்கள் வெளிமணம் ஊக்குவிக்கப்பட்டு, ஆற்றல் ஊட்டப்பட்டு, அதிக விழிப்புணர்வுடனும் ஏற்றுக் கொள்ளும் நிலையிலும் இருந்து செயல்படும்போது மட்டுமே இது சாத்தியம். ஒரு வலிமையான ஆழ்விருப்பத்தின் மூலம் வெளிமணம் தூண்டப்படும் நேரத்தை இதற்கு உதாரணமாகக் கூறலாம்.

உலகப் புகழ்பெற்றக் கலைஞர்கள், கவிஞர்கள், எழுத்தாளர்கள் போன்றோரும், வியாபாரம் மற்றும் பிற துறைகளில் சிறந்து விளங்கிய தலைவர்களும் அப்படி உருவாகியதற்குக் காரணம், படைப்புத்திறனுடன்கூடிய கற்பனையை அவர்கள் வளர்த்துக் கொண்டதுதான்.

இக்கணத்தில் இந்த இரண்டு வகையான கற்பனைத் திறனும் உங்களுக்கு சம அளவில் மதிப்புவாய்ந்தது என்பதை நீங்கள் உணர்ந்து கொள்ள வேண்டும். ஒரு கற்பனைத் திறனின் செயல்பாடு எங்கு முடிவடைகிறது, மற்றதன் செயல்பாடு எங்கே தொடங்குகிறது என்று பிரித்துணர முடியாதபடி இவை இரண்டும் இணைந்தே செயல்படுகின்றன. எடுத்துக்காட்டாக, ஜெ்ப் பெசோஸ் என்பவர் அமேசான் டாட் காம் குறித்த யோசனையை உருவாக்கியபோது, அது அவருடைய ஒருங்கிணைக்கும் கற்பனையால் உருவானதா அல்லது படைப்புத்திறனுடன்கூடிய கற்பனையால் உருவானதா? அவர் தனது அனுபவம், கல்வி, மற்றும் கண்காணிப்பு ஆகியவற்றைப் பயன்படுத்தி அதை உருவாக்கினார் என்ற முடிவுக்கு நாம் வந்தால், அவர் தனது ஒருங்கிணைக்கும் கற்பனையைப் பயன்படுத்தினார் என்று அர்த்தப்படும். ஆனால் அவர் ஏன் புத்தக விற்பனையில் ஈடுபடத் தீர்மானித்தார் ? அது அவருடைய ஒருங்கிணைக்கும் கற்பனையின் விளைவா அல்லது படைப்புத்திறனுடன்கூடிய கற்பனையின் விளைவா? புத்தக விற்பனைதான் அவருக்கு ஏற்றத் தொழில் என்ற யோசனை

அவரது ஆழ்மனத்தில் இருந்து முளைத்ததா அல்லது முடிவில்லாப் பேரறிவு அதை அவருக்கு வழங்கியதா? அந்த நிறுவனத்தின் பெயர் எங்கிருந்து வந்தது? ஒரு புத்தகக் கடைக்கு அமேசான் டாட் காம் என்று பெயரிட்டதற்கான காரணம் என்ன? அக்கடையின் வெற்றியில் அந்தப் பெயர் எவ்வளவு முக்கியமானதாக இருந்தது? அந்தப் பெயரைத் தேர்ந்தெடுத்தது அவருடைய ஒருங்கிணைக்கும் கற்பனையா அல்லது படைப்புத்திறனுடன்கூடிய கற்பனையா?

இப்போது இன்னோர் உதாரணத்தைப் பார்க்கலாம். ஈபே நிறுவனத்தைப் பற்றி என்ன நினைக்கிறீர்கள்? இணையத்தளத்தின் மூலமாக ஏராளமான பொருட்களை விற்க முடியும் என்பதை அமேசான் நிறுவனம் ஏற்கனவே நிரூபித்திருந்தது. இணையத்தளத்தை ஓர் ஏலமிடும் இடமாக மாற்றுவதன் மூலம் பொருட்களை விற்பதற்கான யோசனை பியர் ஒமிட்யார் என்பவருக்கு உதித்தபோது, அந்த யோசனையின் எந்தப் பகுதிக்கு அவரது ஒருங்கிணைக்கும் கற்பனை காரணம், எந்தப் பகுதிக்கு அவரது படைப்புத்திறனுடன்கூடிய கற்பனை காரணம்?

அது பற்றிக் கவலைப்படத் தேவையில்லை என்பதுதான் அதற்கான விடை. ஒரு திட்டத்தின் பகுதிகளை நீங்கள் பிரக்ஞையோடு ஒருங்கிணைத்தாலும் சரி, அல்லது ஏதோ ஓர் ஆழ்மனத் தூண்டுதல் காரணமாகத் திடீரென்று ஓர் உத்வேகமிக்க யோசனை உங்கள் மனத்தில் பளிச்சிட்டாலும் சரி, உங்கள் கற்பனைத் திறனை நீங்கள் இங்கு பயன்படுத்துகிறீர்கள் என்பதுதான் முக்கியமான விஷயம். இதை நீங்கள் எவ்வளவு அதிகமாகப் பயன்படுத்துகிறீர்களோ, அவ்வளவு அதிகமாக உங்களுடைய ஒருங்கிணைக்கும் கற்பனையும் படைப்புத்திறனுடன் கூடிய கற்பனையும் உங்களுக்காக வேலை செய்யும்.

ஆழ்விருப்பம் என்பது ஓர் எண்ணம், ஒரு தூண்டுதல். நிஜ வாழ்வில் ஒரு சீரான வடிவம் பெறும்வரை அதற்கு எந்த மதிப்பும் கிடையாது. ஆழ்விருப்பத்தைப் பணமாக மாற்றும் செயல்முறையில் ஒருங்கிணைக்கும் கற்பனைதான் அதிகமாகப் பயன்படுத்தப்படுகிறது என்றாலும், படைப்புத்திறனுடன்கூடிய கற்பனையையும் சேர்த்துப்

பயன்படுத்த வேண்டிய சூழல்களும் சூழ்நிலைகளும் சமயங்களில் தோன்றும் என்பதை நினைவில் கொள்ளுங்கள்.

பயன்படுத்தப்படாமல் போனதன் விளைவாக உங்கள் கற்பனைத் திறன் பலவீனமடைந்திருந்தாலும், உங்களால் அதை மீட்டெடுக்க முடியும். உங்கள் உடலில் உள்ள தசை எவ்வாறு பயன்பாட்டிற்கு ஏற்ப வளர்கிறதோ, அதுபோல் உங்கள் கற்பனையை நீங்கள் எவ்வளவு அதிகமாகப் பயன்படுத்துகிறீர்களோ அவ்வளவு அதிகமாக உங்கள் கற்பனைத் திறனும் வளம் பெறும்.

உங்களுடைய ஒருங்கிணைக்கும் கற்பனையைப் பயன்படுத்துங்கள்

ஒருங்கிணைக்கும் கற்பனையை உருவாக்குவதன்மீது முதலில் நாம் கவனம் செலுத்தலாம். ஆழ்விருப்பத்தைப் பணமாக மாற்றும் செயல்முறையில் நீங்கள் இந்தக் கற்பனையைத்தான் அடிக்கடிப் பயன்படுத்துவீர்கள்.

தொட்டுணர முடியாத தூண்டுதலான ஆழ்விருப்பத்தை, தொட்டுணர முடிகின்ற யதார்த்தமான பணமாக மாற்றுவதற்கு ஒரு திட்டமோ அல்லது பல திட்டங்களோ தேவை. திட்டங்களை வகுப்பதற்கு நீங்கள் உங்கள் கற்பனையைப் பயன்படுத்த வேண்டும். முக்கியமாக, உங்கள் அனுபவத்தையும், உங்கள் கல்வியையும், உங்கள் கண்காணிப்புகளையும் நீங்கள் நினைவுகூரும்போது, உங்களுடைய ஒருங்கிணைக்கும் கற்பனையை நீங்கள் பயன்படுத்துவது அவசியமானதாக இருக்கும்.

மின்சார விளக்கை எடிசன் கண்டுபிடித்தது ஒருங்கிணக்கும் கற்பனைக்கான மிக அற்புதமான எடுத்துக்காட்டாகும். 'ஒரு கம்பியை மின்சாரத்தால் சூடேற்றுவதன் மூலம் வெளிச்சத்தை உற்பத்தி செய்ய முடியும்' என்று மற்றவர்கள் ஏற்கனவே கண்டறிந்திருந்த உண்மைத் தகவலை அடிப்படையாகக் கொண்டு அவர் தன் பணியைத் துவக்கினார். ஆனால் இதில் ஒரு பிரச்சனை இருந்தது. மின்சாரத்தால் சூடேற்றப்பட்டக் கம்பி அதீத வெப்பத்தின் காரணமாக விரைவாக எரிந்து போனதால், அந்த வெளிச்சம் ஒருபோதும் ஒருசில நிமிடங்களுக்கு

மேல் நீடிக்கவில்லை.

இந்த் வெப்பத்தைக் கட்டுப்படுத்தும் முயற்சியில் எடிசன் பத்தாயிரம் முறைகளுக்கு மேல் தோல்வியை சந்தித்தார். ஆனால் எல்லோரது கவனத்திலிருந்தும் தப்பிப் போன இன்னொரு பொதுவான உண்மையை மையமாக வைத்து அவர் ஒரு புதிய வழிமுறையைக் கண்டறிந்தார். மரக் கட்டைகளுக்கு நெருப்பு மூட்டி, மண்ணைக் கொண்டு அவற்றை மூடி வைக்கும்போது, அந்த மண்ணின் ஊடாக மிகக் குறைவாகவே காற்று உட்புகுவதால், அந்த மரக்கட்டைகள் முழுவதுமாக எரிந்து சாம்பலாவதை அது தடுக்கிறது என்பதையும், அதனால் கரி உற்பத்தியாகிறது என்பதையும் அவர் உணர்ந்தார்.

அவர் அதைக் கண்டறிந்தபோது, அவரது கற்பனைத் திறன் உடனடியாக, கம்பியை சூடேற்றுவது குறித்த யோசனையுடன் இந்த உண்மையைத் தொடர்புபடுத்தியது. அவர் அந்தக் கம்பியை ஒரு பாட்டிலுக்குள் வைத்து, அந்த பாட்டிலுக்குள் இருந்த காற்றின் பெரும்பகுதியை வெளியேற்றி, முதல் மின்சார விளக்கை உற்பத்தி செய்தார். அந்த விளக்கு எட்டரை மணிநேரம் எரிந்தது.

மின்சார விளக்கை உருவாக்குவதற்கு எடிசன் பயன்படுத்திய அனைத்து விஷயங்களும் அனைவருக்கும் தெரிந்தவைதான். ஆனால் அந்த அறிவை அவர் ஒருங்கிணைத்த விதம்தான் உலகை மாற்றியது, எடிசனையும் ஒரு மிகப் பெரிய செல்வந்தராக ஆக்கியது.

என் கற்பனைத் திறனால் சிறையிலிருந்து வெளியே வந்த ஒரு தொழிலதிபரின் கதை

ஒருசில வருடங்களுக்கு முன்பு, ஒஹையோ சிறையில் இருந்த கைதிகளின் முன் பேசுவதற்கு எனக்கு ஓர் அழைப்பு வந்தது. நான் மேடையில் ஏறியபோது, பத்து வருடங்களுக்கு முன்பு நான் சந்தித்திருந்த ஒரு வெற்றிகரமான தொழிலதிபர் அக்கைதிகளில் ஒருவராக இருந்ததைக் கண்டேன். என் பேச்சை நிறைவு செய்த பிறகு நான் அவரிடம் சென்று பேசினேன். போலிக் கையெழுத்திட்டதாக அவர்மீது வழக்குத் தொடரப்பட்டு இருபது ஆண்டுகள் அவருக்கு சிறை தண்டனை

வழங்கப்பட்டிருந்தது. அவர் தனது கதையை என்னிடம் கூறி முடித்தப் பிறகு நான் அவரிடம், “இன்னும் அறுபது நாட்களுக்குள் என்னால் உங்களை இச்சிறையிலிருந்து வெளியே கொண்டு வர முடியும்,” என்று கூறினேன்.

அவர் ஒரு புன்னகையை வலுக்கட்டாயமாக வரவழைத்துக் கொண்டு, "உங்களுடைய நல்லெண்ணத்தை நான் மதிக்கிறேன். ஆனால் நீங்கள் நினைப்பது நடக்காது. செல்வாக்குப் படைத்த, சுமார் இருபதுக்கும் மேற்பட்ட மக்கள் என்னை விடுவிப்பதற்குத் தங்களால் முடிந்த அனைத்தையும் செய்து பார்த்தும்கூட எந்தப் பலனும் ஏற்படவில்லை. கண்டிப்பாக உங்களால் என்னை வெளியே கொண்டுவர முடியாது!" என்று திட்டவட்டமாகக் கூறினார்.

'உங்களால் முடியாது' என்று அவர் கூறியதுதான் அந்த சவாலை ஏற்றுக் கொள்ள என்னைத் தூண்டியது என்று நினைக்கிறேன். நான் நியூயார்க் நகரத்திற்குச் சென்று, என் மனைவியை அழைத்துக் கொண்டு, பெட்டி படுக்கைகளுடன் ஒஹையோவிற்கு வந்தேன்.

ஒரு திட்டவட்டமான குறிக்கோள் என் மனத்தில் இருந்தது. ஒஹையோ சிறையிலிருந்து அந்தத் தொழிலதிபரை விடுவிக்க வேண்டும் என்பதுதான் அது. அது மட்டுமல்ல, அவரது மனத்தில் ஆழமாகப் பதிந்திருந்த 'குற்றவாளி என்ற வடு அவரிடமிருந்து முற்றிலுமாக மறையும் விதத்திலும், அவரது விடுதலைக்கு உதவும் நபர்கள் அனைவருக்கும் போதிய மரியாதை கிடைக்கும் விதத்திலும் அவரது விடுதலை அமைய வேண்டும் என்று நான் விரும்பினேன்.

அவர் விடுவிக்கப்படுவார் என்பதில் எனக்கு எள்ளளவு சந்தேகம்கூட இருக்கவில்லை. நானும் என் மனைவியும் ஒஹையோவில் குடியேறிய அடுத்த நாள், ஒஹையோவின் ஆளுனரைப் பார்த்து, அவரிடம் என்னுடைய கோரிக்கையை இவ்வாறு முன்வைத்தேன்:

"ஆளுனர் அவர்களே, ஒஹையோ சிறையிலிருந்து அந்தத் தொழிலதிபரை விடுவிக்க வேண்டும் என்று உங்களிடம் கோருவதற்காகவே நான் இங்கு வந்திருக்கிறேன். நீங்கள் உடனடியாக அவரை விடுதலை செய்வீர்கள் என்று நான் நம்புகிறேன். ஆனால், அவரது விடுதலைக்கு எவ்வளவு காலம் ஆனாலும் சரி, அதுவரை

நான் இந்த ஊரிலேயே தங்குவதாக முடிவு செய்துள்ளேன். சிறைக் கைதிகளுக்காக அத்தொழிலதிபர் ஓர் அஞ்சல்வழிக் கல்வித் திட்டத்தைத் துவக்கி நடத்திக் கொண்டிருப்பது நீங்கள் அறிந்ததுதான். ஒஹையோ சிறையில் இருக்கும் 2518 கைதிகளில் 1729 கைதிகள் அவரது திட்டத்தின் மூலம் பலனடைந்து வருகின்றனர். தனது முயற்சியால் அவர் அத்திட்டத்திற்குத் தேவையான பாடப்புத்தகங்களையும் பிற நூல்களையும் வரவழைத்து, மற்றக் கைதிகள் படிப்பதை உறுதி செய்திருக்கிறார். ஒஹையோ மாநிலத்திற்கு எந்தச் செலவும் இல்லாதவாறு அவர் இத்திட்டத்தை நடத்தி வருகிறார். சிறையின் விதிமுறைகளை அவர் ஒழுங்காகக் கடைபிடிப்பதாக சிறைக் கண்காணிப்பாளரும் சிறை அதிகாரியும் கூறுகின்றனர். 1729 நபர்கள்மீது நேர்மறையான தாக்கத்தை ஏற்படுத்தி, அவர்கள் தங்களை சுயமாக மேம்படுத்திக் கொள்வதற்கு உதவுகின்ற ஒரு நபர் நிச்சயமாக அவ்வளவு மோசமான நபராக இருக்க முடியாது. அவரை விடுதலை செய்யுமாறு நான் உங்களிடம் கேட்பதற்குக் காரணம், அமெரிக்காவின் மற்ற சிறைகளில் இருக்கும் 160,000 மேற்பட்டக் கைதிகளுக்கான ஒரு சிறைப் பள்ளியின் தலைவராக அவரை நியமிக்க நான் விரும்புவதுதான். அவர்கள் அனைவரும் இவரது நேர்மறையான தாக்கத்தால் பலனடைய வேண்டும் என்பது எனது பெருவிருப்பம். சிறையிலிருந்து விடுதலையான பிறகு அவர் நடந்து கொள்ளும் விதத்திற்கு நான் முழுமையாகப் பொறுப்பேற்றுக் கொள்ளத் தயாராக இருக்கிறேன்.

"இதுதான் எனது கோரிக்கை. ஆனால், நீங்கள் எனக்கு பதிலளிப்பதற்கு முன், ஒரு விஷயத்தை நீங்கள் தெரிந்து கொள்ள வேண்டும் என்று நான் விரும்புகிறேன். நீங்கள் அவரை விடுதலை செய்தால் உங்கள் எதிரிகள் உங்களை விமர்சிக்கக்கூடும் என்பதையும், அடுத்த முறை நீங்கள் ஆளுனர் பதவிக்குப் போட்டியிடும்போது பல வாக்காளர்களின் ஆதரவை நீங்கள் இழக்கக்கூடும் என்பதையும் நான் அறிவேன்."

மிகத் தீவிரமான யோசனையில் இருந்த ஆளுனர் டோனஹீ, "அத்தொழிலதிபர் குறித்த உங்கள் விருப்பம் இதுதான் என்றால், அவரை விடுதலை செய்ய நான் தயார்.

அதற்காக ஐயாயிரம் வாக்காளர்களின் ஆதரவை நான் இழக்க வேண்டியிருந்தாலும் பரவாயில்லை. ஆனால் அவரது விடுதலைக்கான ஆவணத்தில் நான் கையெழுத்திடுவதற்கு முன், கைதிகளின் மன்னிப்பைப் பரிந்துரை செய்யும் குழுவின் சாதகமான பரிந்துரையையும், ஒஹையோ சிறையின் கண்காணிப்பாளர் மற்றும் அதிகாரியின் சாதகமான பரிந்துரைகளையும் நான் பெற விரும்புகிறேன். பொதுமக்களின் அபிப்பிராயங்களின்படி நடவடிக்கை எடுப்பதற்கான உரிமை ஓர் ஆளுனருக்கு உண்டு. இவர்கள் அனைவரும் பொதுமக்களின் பிரதிநிதிகள். எனவே, இவர்களுடைய பரிந்துரைகளின் பேரில் அவரை என்னால் விடுதலை செய்ய முடியும்," என்று கூறினார்.

ஐந்து நிமிடங்களுக்குள் ஒட்டுமொத்தப் பரிவர்த்தனையும் முடிவடைந்தது.

அடுத்த நாள், ஒஹையோ சிறையின் கண்காணிப்பாளரை அழைத்துக் கொண்டு ஆளுனரின் அலுவலகத்திற்குச் சென்றேன். கைதிகளின் மன்னிப்பைப் பரிந்துரை செய்யும் குழு உட்பட, அனைவரும் அத்தொழிலதிபரை விடுவிப்பதற்கு சாதகமான பரிந்துரையை வழங்கியிருந்ததாக நான் ஆளுனரிடம் கூறினேன். மூன்று நாட்களுக்குப் பிறகு, ஆளுனர் அந்த விடுதலை ஆவணத்தில் கையெழுத்திட்டார். அத்தொழிலதிபர் ஒரு சுதந்திர மனிதனாக ஒஹையோ சிறையைவிட்டு வெளியேறினார்.

நான் இங்கு இவ்வளவு விபரங்களைக் கூறியிருப்பதற்குக் காரணம், இந்தப் பரிவர்த்தனையில் எந்த சிரமமும் இருக்கவில்லை என்பதை உங்களுக்குக் காட்டுவதற்குத்தான். நான் இந்த விவகாரத்தில் என்னை ஈடுபடுத்திக் கொள்வதற்கு முன்பே, தேவையான அனைத்தையும் தன் நன்னடத்தையின் மூலமாகவும், 1729 கைதிகளுக்குத் தன் சேவைகளை வழங்கியதன் மூலமாகவும் அத்தொழிலதிபர் செய்துவிட்டிருந்தார். சிறைக் கைதிகளுக்கான முதல் அஞ்சல்வழிக் கல்வித் திட்டத்தை அவர் உருவாக்கியபோது, அவர் தன்னுடைய சிறையின் கதவுகளைத் திறப்பதற்கான திறவுகோலை உருவாக்கியிருந்தார். அப்படியென்றால், மற்றவர்களால்

ஏன் அவரை விடுவிக்க முடியவில்லை? அவர்களிடம் கற்பனை இல்லாததுதான் அதற்குக் காரணம்.

அத்தொழிலதிபரின் பெற்றோர்கள் செல்வாக்கு மிக்கவர்கள் என்றோ, அல்லது அவர் ஒரு கல்லூரிப் பட்டதாரி என்றோ கூறி அவரது விடுதலையை அவர்கள் கோரியிருக்கக்கூடும். ஆனால் அவரை விடுதலை செய்வதற்கு ஒரு நியாயமான காரணத்தை ஆளுனரிடம் முன்வைக்க அவர்கள் தவறிவிட்டனர். இல்லையென்றால், நான் இங்கு வருவதற்கு முன்பே அவர் விடுதலையாகி இருக்க வேண்டும்.

நான் ஆளுனரைப் பார்க்கச் செலவதற்கு முன் எல்லா விபரங்களையும் என் மனத்தில் காட்சிப்படுத்திப் பார்த்தேன். ஆளுனரின் நிலையில் என்னை வைத்துப் பார்த்து, நான் அவரது இடத்தில் இருந்தால் எந்த விஷயம் அத்தொழிலதிபரின் விடுதலை குறித்து என்னை முழுமையாக சம்மதிக்க வைக்கும் என்று நான் சிந்தித்தேன். நான் அவரது விடுதலையைப் பற்றி ஆளுனரிடம் பேசியபோது, 160,000 கைதிகளின் நலனை முன்வைத்துப் பேசினேன். அத்தொழிலதிபரின் பெற்றோரின் செல்வாக்கைப் பற்றியோ, அவருடனான எனது பல வருட நட்பைப் பற்றியோ, விடுதலைக்கு அவர் தகுதியானவர்தான் என்றோ நான் எதுவும் பேசவில்லை. அவரது விடுதலைக்கு இவை பொருத்தமான காரணங்களாக இருக்கலாம், ஆனால் அவரது விடுதலை 160,000 சிறைக் கைதிகளுக்கு மறுவாழ்வு அளிக்கும் என்ற காரணத்தோடு ஒப்பிடுகையில், முந்தையக் காரணங்கள் அவ்வளவு குறிப்பிடத்தக்க முக்கியத்துவம் வாய்ந்தவையல்ல.

அத்தொழிலதிபரின் விடுதலை அவருக்கு மட்டும் பலனளிக்காது, மாறாக 160,000 கைதிகளுக்கும் மறுவாழ்வளிக்கும் என்பதை ஆளுனரும் தன் மனத்தில் பார்த்தனர்.

இதுதான் கற்பனைத் திறன்!

இப்புத்தகத்தை முழுமையாகப் படித்து முடித்துவிட்டு, மீண்டும் இந்த அத்தியாயத்திற்குத் திரும்பி வந்து, இதை இன்னொரு முறை படித்து, உங்கள் ஆழ்விருப்பத்தைப் பணமாக மாற்றுவதற்கான ஒரு திட்டத்தை

உருவாக்குவதற்கு உங்கள் கற்பனையை முடுக்கிவிடுங்கள். திட்டங்களை உருவாக்குவதற்கான எடுத்துக்காட்டுகளும் அறிவுறுத்தல்களும் கிட்டத்தட்ட ஒவ்வோர் அத்தியாயத்திலும் கொடுக்கப்பட்டு உள்ளன. உங்களுடைய தேவைகளுக்குப் பொருத்தமான அறிவுறுத்தல்களைத் தேர்ந்தெடுத்து, அவற்றைச் செயல்படுத்தி, உங்கள் திட்டத்தை எழுதிக் கொள்ளுங்கள். நீங்கள் இதை நிறைவு செய்தவுடன், தொட்டுணர முடியாத உங்கள் ஆழ்விருப்பத்திற்கு ஓர் உறுதியான வடிவத்தை நீங்கள் நிச்சயமாகக் கொடுத்திருப்பீர்கள். உங்கள் எண்ணத்தை நிஜமாக்குவதற்குத் தேவையான நடவடிக்கைகளில் முதலாவது நடவடிக்கையை நீங்கள் உண்மையிலேயே எடுத்திருப்பீர்கள்.

ஒருங்கிணைக்கும் கற்பனை ஒரு வியாபாரத் திட்டத்தின் ஒவ்வொரு நிலையிலும் ஒரு பங்காற்றுகிறது. ஒரு தொழில்முனைவர் தனது கல்வி, அனுபவங்கள், மற்றும் கண்காணிப்புகளைப் பயன்படுத்தி ஒரு யோசனையைப் பெற்று அதைச் செயல்படுத்தும்போது, அவரது ஒருங்கிணைக்கும் கற்பனையிலிருந்து ஒரு வெற்றிகரமான நிறுவனம் உருவாகத் துவங்குகிறது.

ருத் ஹேண்ட்லரின் விஷயத்தில் இதுதான் நடந்தது. அப்பெண்மணியும் அவரது கணவரும் இன்னொரு கூட்டாளியுடன் சேர்ந்து பொம்மைகளை உற்பத்தி செய்யும் ஒரு சிறிய நிறுவனத்தைத் துவக்கினர். அவர்களது வியாபாரத்தின் வெற்றி புதிய பொம்மைகளுக்கான யோசனைகளை உருவாக்குவதைச் சார்ந்திருந்தது. ஒருநாள் அவர் தன் சிறுவயது மகள் விளையாடுவதைப் பார்த்துக் கொண்டிருந்தார். காகித பொம்மைகளை வைத்து, அவற்றுக்குப் பெரியவர்களின் ஆடைகளை அணிவித்து விளையாடுவதில் சிறுமியர்களுக்கு அலாதிப் பிரியம் உண்டு என்பதை அவர் அறிந்திருந்தார். அவரது கல்வி, அனுபவங்கள், மற்றும் கண்காணிப்புகளில் இருந்து வந்த இந்த யோசனைகள் அவரது கற்பனையில் ஒருங்கிணைக்கப்பட்டு ஒரு புதிய யோசனையாக உருவெடுத்தது. நிஜமானதுபோல் தோற்றமளிக்கின்ற ஒரு பருவ வயதுப் பெண்ணைப் போன்ற பொம்மையை உருவாக்க வேண்டும் என்று ருத் அறிவித்தார். அந்த

பொம்மை வெறுமனே ஒரு காகிதத்தால் ஆன ஒன்றாக இல்லாமல், ஒரு வளர்ந்த பெண்ணின் தோற்றத்தைக் கொண்ட ஒரு முப்பரிமாண பொம்மையாக இருக்க வேண்டும் என்று அவர் கூறினார்.

இந்த உத்வேகத்தின் மூலாதாரமாக விளங்கிய தனது மகளை கௌரவப்படுத்தும் விதமாக, அவர் அந்த பொம்மைக்குத் தனது மகளின் பெயரைச் சூட்டினார். 'பார்பி' என்ற அந்த பொம்மை இப்போது உலகெங்கும் பல சிறுமியரின் பொக்கிஷமாக விளங்குகிறது.

அப்படிப்பட்ட ஒரு பொம்மையை உருவாக்கி விற்பதற்கான கற்பனை வேறு எவருக்கும் அதுவரை தோன்றியிருக்கவில்லை.

படைப்புத்திறனுடன்கூடிய கற்பனையைப் பயன்படுத்துதல்

அறிவியல் கணிப்பின்படி, இந்த ஒட்டுமொத்தப் பிரபஞ்சமும் நான்கு விஷயங்களை உள்ளடக்கியுள்ளது: காலநேரம், விண்வெளி, பருப்பொருள், மற்றும் ஆற்றல் ஆகியவைதான் அவை. மேலும், இந்த பூமியும், உங்கள் உடலில் உள்ள கோடிக்கணக்கான உயிரணுக்களும், பருப்பொருளின் ஒவ்வோர் அணுத் துகள்களும், தொட்டுணர முடியாத ஓர் ஆற்றலாகத்தான் துவங்கின என்பது இங்கு நீங்கள் கவனிக்க வேண்டிய முக்கியமான விஷயம். விண்வெளியில் உள்ள பெரிய நட்சத்திரங்களில் துவங்கி, மனிதன் உட்பட இப்புவியில் நம் கண்களுக்குப் புலப்படுகின்ற அனைத்தும் ஆற்றல் மற்றும் பருப்பொருளின் கூட்டிணைப்பின் மூலமாகத்தான் உருவாக்கப்பட்டுள்ளன.

ஆழ்விருப்பம் என்பது ஓர் எண்ணத் தூண்டுதல் என்று ஏற்கனவே பார்த்தோம். எண்ணத் தூண்டுதல்கள் என்பவை ஆற்றலின் வடிவங்கள். ஆழ்விருப்பம் எனும் எண்ணத் தூண்டுதலைப் பயன்படுத்தி செல்வத்தைக் குவிக்கும் செயல்முறையை நீங்கள் துவக்கும்போது, இப்பிரபஞ்சத்தில் உள்ள பௌதீகப் பொருட்கள் அனைத்தையும் உருவாக்குவதற்கு இயற்கை பயன்படுத்திய அதே 'அம்சத்தை' நீங்கள் உங்கள் உதவிக்கு

அழைக்கிறீர்கள்.
உங்கள் ஆழ்விருப்பத்தைப் பணமாகவோ அல்லது பௌதீகப் பொருட்களாகவோ மாற்றும் முயற்சியில் நீங்கள் ஈடுபட்டிருக்கிறீர்கள். இம்முயற்சியில் உங்களுக்கு உதவக்கூடிய இயற்கை விதிகளும் உளவியல் கொள்கைகளும் இருக்கின்றன. ஆனால் இந்த விதிகளுடன் பரிச்சயம் கொள்வதற்கும், அவற்றைப் பயன்படுத்தக் கற்றுக் கொள்வதற்கும் முதலில் நீங்கள் நேரத்தைச் செலவிட வேண்டியது அவசியம். மீண்டும் மீண்டும் எடுத்துரைப்பதன் மூலமாகவும், இக்கொள்கைகளை எல்லாக் கோணங்களில் இருந்தும் விவரிப்பதன் மூலமாகவும், செல்வம் எவ்வாறு குவிக்கப்படுகின்றது என்பதற்கான ரகசியத்தை நான் உங்களுக்கு வெளிப்படுத்த முயற்சித்திருக்கிறேன். வினோதமானதாகவும் அறிவுக்குப் புறம்பானதாகவும் தோன்றினாலும்கூட, நான் கூறும் 'ரகசியம்' ஒரு ரகசியமே அல்ல. நாம் வாழும் பூமி, நட்சத்திரங்கள், அந்தரத்தில் தொங்கிக் கொண்டிருக்கும் கோள்கள், நமக்கு மேலே விண்ணிலும், நமக்குக் கீழே பூமியிலும் இருக்கும் தனிமங்கள், புல்லின் இதழ்கள், மற்றும் நம் பார்வைக்குத் தென்படுகின்ற விதவிதமான உயிரினங்கள் ஆகியவற்றின் மூலம் இயற்கை நமக்கு அதைத் தெளிவாக வெளிச்சம் போட்டுக் காட்டுகிறது.
இக்கோட்பாட்டை உங்களால் முழுமையாகப் புரிந்து கொள்ள முடியவில்லை அல்லது ஏற்றுக் கொள்ள முடியவில்லை என்றால் அதற்காக ஊக்கமிழந்துவிடாதீர்கள். இந்த அத்தியாயத்தை ஒரு முறை படித்தவுடனேயே நீங்கள் இக்கோட்பாட்டை ஏற்றுக் கொள்வீர்கள் என்று நான் எதிர்பார்க்கவில்லை. முதன்முறையாக இந்த அத்தியாயத்தைப் படிக்கும்போது, இதில் கூறப்பட்டுள்ள விஷயங்களை உங்களால் முடிந்த அளவுக்கு உட்கிரகித்துக் கொள்ளுங்கள். பிறகு, இதை நீங்கள் மீண்டும் படித்து ஆய்வு செய்யும்போது, அக்கோட்பாட்டைத் தெளிவுபடுத்தி, அது குறித்து உங்களுக்கு ஒரு விரிவான புரிதலைக் கொடுக்கும் விதத்தில் உங்களுக்குள் ஏதோ ஒன்று நிகழ்ந்திருப்பதை நீங்கள் கண்டுபிடிப்பீர்கள். எல்லாவற்றையும்விட மேலாக, இப்புத்தகத்தைக் குறைந்தபட்சம் மூன்று முறையாவது

படிக்கும்வரை இக்கொள்கைகளைப் படிப்பதை நிறுத்தவோ அல்லது அவற்றைப் படிப்பதில் தயக்கம் காட்டவோ செய்யாதீர்கள்.

கற்பனையை நடைமுறையில் பயன்படுத்துவது எப்படி

யோசனைகள்தான் அனைத்து செல்வங்களுக்குமான துவக்கம். யோசனைகள் என்பவை கற்பனையின் விளைவுகள். கீழே கொடுக்கப்பட்டுள்ள உண்மைக் கதைகள், பெருஞ்செல்வத்தை ஈட்டிக் கொடுத்த யோசனைகளைப் பற்றியவை. ஒரு யோசனையை வெற்றியாக மாற்றுவதில் கற்பனையின் பங்கு எவ்வளவு முக்கியமானது என்பதையும், செல்வத்தைக் குவிப்பதற்குக் கற்பனையை எவ்வாறு பயன்படுத்த வேண்டும் என்பதையும் இக்கதைகள் உங்களுக்கு விளக்கும் என்று நான் நம்புகிறேன்.

ஹார்லன் சான்டர்ஸ் என்பவரிடம் ஒரு பிரெஷர் குக்கரும் ஓர் உணவுக் குறிப்பும் இருந்தன. ஆனால் அவரிடம் கற்பனை மட்டும் இருந்திராவிட்டால், இந்தப் பிரெஷர் குக்கரோ அல்லது பதினோரு மூலிகைகள் மற்றும் மசாலாக்கள் அடங்கிய அவரது உணவுக் குறிப்போ இங்கு இடம்பெற்றிருக்க வாய்ப்பில்லை.

கென்டகி மாநிலத்திலுள்ள கார்பின் நகரில், ஹார்லன் சான்டர்ஸ் என்பவர் சொந்தமாக ஓர் உணவகத்தை நடத்தி வந்தார். ஆனால் அந்தப் பகுதியில் புதிதாக ஒரு நெடுஞ்சாலை கட்டப்பட்டபோது, அவரது உணவகம் இருந்த சாலையை உபயோகப்படுத்துவதைப் பொதுமக்கள் நிறுத்திவிட்டனர். எனவே சிறிது காலத்திற்குள் அவரது வியாபாரம் ஸ்தம்பித்தது. சிறிதளவு பணமும், ஃப்ரைடு சிக்கனுக்கான உணவுக் குறிப்பும், அதை ஒரு பிரெஷர் குக்கரில் விரைவாக சமைப்பதற்கான ஒரு வழிமுறையும் மட்டுமே அவரிடம் மிச்சமிருந்தன.

அறுபத்தியிரண்டு வயதில், அவர் மீண்டும் ஒரு தொழிலைத் தொடங்க வேண்டிய கட்டாயத்தில் இருந்தார். அப்போதுதான் அந்த மாயாஜால அம்சமும் கற்பனையும் களத்தில் இறங்கின. தான் இனிமேல் ஃபிரைடு சிக்கனை

விற்கப் போவதில்லை, மாறாக அதை சமைப்பதற்கான வழிமுறையை மட்டுமே விற்கப் போவதாக அவர் முடிவு செய்தார். அவர் தனது சமையல் குறிப்பையும் பிரெஷர் குக்கரையும் தன் காரில் போட்டுக் கொண்டு, மற்ற உணவகங்களின் உரிமையாளர்களிடம் தனது செயல்முறையை விளக்கிக் காட்டி, ஃபிரைடு சிக்கன் தயாரிப்பதற்கான தனது பிரத்யேகமான வழிமுறையை அவர்களிடம் விற்க முயன்றார். ஒரு சிலர் அதை வாங்க முன்வந்தனர். முதல் இரண்டு வருடங்களில் அவர் ஐந்து கிளைகளுக்கான உரிமங்களை விற்றார். அடுத்த இரண்டு வருடங்களுக்குள் அவர் இருநூறு கிளைகளுக்கு உரிமங்களை வழங்கியிருந்தார். நான்கு வருடங்களுக்குப் பிறகு அறுநூறு கிளைகளை எட்டவிருந்த நேரத்தில், அவரது நிறுவனத்தை வாங்குவதற்கு ஒரு பெரிய முதலீட்டு நிறுவனம் அவரை அணுகியது.

ஹார்லன் சான்டர்ஸின் வெற்றியின் மாயாஜாலம் வெறுமனே அந்த உணவுக் குறிப்பிலோ அல்லது பிரெஷர் குக்கரிலோ மட்டும் இல்லை என்பதை உணர்ந்து கொண்ட புதிய உரிமையாளர்கள், அவர் தங்கள் நிறுவனத்தின் மக்கள் தொடர்பு அதிகாரியாக இருக்க வேண்டும் என்று அவரைக் கேட்டுக் கொண்டனர். அவரும் அதை ஏற்றுக் கொண்டு, 1980ம் ஆண்டு தான் இறக்கும்வரை அப்பொறுப்பில் நீடித்தார். இன்று எண்பதுக்கும் அதிகமான நாடுகளில் சுமார் பன்னிரண்டாயிரம் கேஎஃப்சி உணவகங்கள் இருக்கின்றன. அவற்றின் ஆண்டு வருமானம் சுமார் ஆயிரம் கோடி டாலர்கள் என்று கணக்கிடப்பட்டுள்ளது.

அதேபோல, ஐம்பது வயதைத் தாண்டியிருந்த, மில்க்ஷேக் தயாரிப்பதற்கான மிக்ஸியை விற்றுக் கொண்டிருந்த ரே கிராக் என்பவர், கலிபோர்னியா மாநிலத்திலுள்ள சான்பெர்னார்டினோ நகரில் டிக் மற்றும் மேக் மெக்டொனால்டு சகோதரர்கள் ஹேம்பர்கர்களை விற்கும் ஓர் உணவகத்தை நடத்தி வந்ததைப் பற்றிக் கேள்விப்பட்டார். அவர் தன் காரில் நேராக அந்த இடத்திற்குச் சென்றார். அது ஒரு சிறிய உணவகம். அதில் வெகுசில உணவு வகைகளே விற்கப்பட்டன. அதில் ஹேம்பர்கர்தான் சிறப்புப் பதார்த்தம். வேறு எந்த இடத்தைவிடவும் அந்த உணவகத்தில் வாடிக்கையாளர்

சேவை துரிதமாக நடைபெற்றதை அவர் பார்த்தார். இதே போன்ற உணவகங்கள் இன்னும் பல இடங்களில் இருந்தால், தன்னால் ஏராளமான மில்க்ஷேக் மிக்ஸிகளை விற்க முடியும் என்று அவர் கணக்கிட்டார். இன்னும் பல இடங்களில் மெக்டொனால்ட்ஸ் கடைகளைத் துவக்கும் யோசனையை ரே கிராக் அந்த சகோதரர்களிடம் முன்மொழிந்தார். அவர்கள் அதில் ஆர்வம் காட்டியபோதும், புதிய உணவகங்களை யாரைக் கொண்டு துவக்குவது என்பதை அவர்கள் அறிந்திருக்கவில்லை. மெக்டொனால்டு சகோதரர்களுடன் கூட்டு சேர்ந்து வியாபாரம் செய்வதற்குத் தான் தயாராக இருப்பதாக ரே கிராக் தெரிவித்தார். புதிய உணவகங்களைத் தானே துவக்குவதாகவும் ஒத்துக் கொண்டார். ரே கிராக்கின் கற்பனைத் திறன் பல ஆயிரம் கோடி டாலர்களைக் குவித்துள்ளதற்கு சாட்சியாய் உலகெங்கிலும் உள்ள பல நாடுகளில் மெக்டொனால்ட்ஸ் உணவகங்கள் நிற்கின்றன.

1982ம் ஆண்டு ஹோவர்டு ஷூல்ட்ஸ் என்பவர் காபி கொட்டைகள் இறக்குமதி மற்றும் அவற்றின் மொத்த வியாபாரத்தில் ஈடுபட்டிருந்த 'ஸ்டார்பக்ஸ்' என்ற ஒரு சிறிய நிறுவனத்தின் மார்க்கெட்டிங் இயக்குனராக வேலைக்குச் சேர்ந்தார். சியாட்டில் நகரில் ஒரே ஓர் இடத்தில் மட்டுமே அந்நிறுவனம் செயல்பட்டுக் கொண்டிருந்தது. தொழில் நிமித்தமாக அவர் இத்தாலி நாட்டிற்குச் சென்றிருந்தபோது, மிலன் நகரில் காபி அருந்துவதற்கென்று பிரத்யேகமான விடுதிகள் மூலைக்கு மூலை இருந்ததைக் கண்டார். அந்தக் காபி விடுதிக் கலாச்சாரத்தை சியாட்டில் நகருக்குக் கொண்டு வர முடியும் என்ற யோசனை அவருக்கு உதித்தது. அவர் சியாட்டிலுக்குத் திரும்பி வந்தபோது, தனது நிறுவன உரிமையாளர்களிடம் தன் யோசனையை முன்வைத்தார். சியாட்டிலில் ஒரு காபி விடுதியைத் திறக்க அவர்கள் ஒப்புக் கொண்டனர். அது மிகச் சிறப்பாக நடைபெற்றதால், மேலும் பல கடைகளைத் திறக்க ஹோவர்டு விரும்பினார். அதற்கு அவரது நிறுவன உரிமையாளர்கள் ஆர்வம் காட்டாததால், ஸ்டார்பக்ஸ் நிறுவனத்தைத் தானே வாங்குவதென்று தீர்மானித்து, அதற்குத் தேவையான பணத்தைத் திரட்டி, அந்த நிறுவனத்தை வாங்கினார். ஸ்டார்பக்ஸ்

நிறுவனத்தில் சேர்ந்த ஐந்தாண்டுகளுக்குள் அவர் அந்நிறுவனத்தின் தலைவராக ஆனார். பதினைந்து ஆண்டுகளில் ஷூல்ட்ஸின் காபி விடுதிக் கலாச்சாரம் அமெரிக்காவின் ஒவ்வொரு மூலைக்கும் பரவி இருந்தது. உலகம் முழுவதிலும் இன்று ஏழாயிரத்திற்கும் அதிகமான ஸ்டார்பக்ஸ் காபி விடுதிகள் உள்ளன.

என்னிடம் பத்து லட்சம் டாலர்கள் இருந்தால் நான் என்ன செய்வேன்

பின்வரும் கதை 'மனமிருந்தால் மார்க்கமுண்டு' என்ற பழமொழியை மெய்யாக்குகிறது. சிக்காகோ நகரில் ஒரு மதபோதகராகத் தன் வாழ்க்கையைத் துவக்கிய, அன்புள்ளம் கொண்ட கல்வியாளரும் பாதிரியாருமான ஃபிராங்க் கன்சாலஸ் இப்பழமொழியை என்னிடம் கூறினார்.

கல்லூரியில் அவர் படித்துக் கொண்டிருந்த காலத்தில், கல்வி அமைப்பு முறையில் பல குறைபாடுகள் இருந்ததை அவர் கண்டார். தான் ஒரு கல்லூரியின் தலைவராக இருந்தால், தன்னால் அக்குறைபாடுகளைக் களைய முடியும் என்று அவர் உறுதியாக நம்பினார்.

பாரம்பரியக் கல்வி முறையின் குறைபாடுகளால் மட்டுப்படுத்தப்படாமல், தன்னுடைய யோசனைகளைச் செயல்படுத்தக்கூடிய விதத்தில் ஒரு புதிய கல்லூரியை நிறுவுவதென்று அவர் தன் மனத்தில் உறுதி பூண்டார்.

அந்தப் பணித்திட்டத்திற்கு அவருக்குப் பத்து லட்சம் டாலர்கள் பணம் தேவைப்பட்டது. அவ்வளவு பெரிய தொகையை அவரால் எங்கிருந்து திரட்ட முடியும்? அக்கேள்விதான் அந்த இளம் போதகரின் லட்சியவாத மனத்தை முழுமையாக ஆக்கிரமித்து இருந்தது. ஆனால் அவரால் தொடர்ந்து எந்த நடவடிக்கையும் எடுக்க முடியவில்லை.

ஒவ்வோர் இரவும் அவர் அந்த சிந்தனையுடனேயே படுக்கச் சென்றார். தினமும் காலையில் அதே எண்ணத்துடன்தான் அவர் கண்விழித்தார். தான் சென்ற இடமெல்லாம் அந்த எண்ணத்தைச் சுமந்து திரிந்தார். அது அவரை முழுமையாக ஆட்கொள்ளும்வரை அவர் அதைப்

பற்றியே மீண்டும் மீண்டும் சிந்தித்துக் கொண்டிருந்தார்.

ஒரு தத்துவவியலாளராகவும் போதகராகவும் இருந்த அவர், வாழ்வில் பெற்றி பெறும் மற்ற அனைவரும் உணர்ந்ததுபோலவே, திட்டவட்டமான குறிக்கோள்தான் எந்தவொரு பணித்திட்டத்தின் துவக்கப் புள்ளியாக இருக்க வேண்டும் என்பதை உணர்ந்தார். அந்தக் குறிக்கோள் நிறைவேற வேண்டும் என்ற கொழுந்துவிட்டெரியும் ஆசை அதனுடன் சேர்ந்து கொள்ளும்போது, அந்தத் திட்டவட்டமான குறிக்கோள் உயிரோட்டத்தையும் சக்தியையும் பெறுகிறது என்பதையும் அவர் கண்டறிந்தார்.

இந்த மாபெரும் உண்மைகள் அனைத்தையும் அவர் அறிந்திருந்தார், ஆனால் பத்து லட்சம் டாலர்களை எங்கிருந்து பெறுவது என்பது அவருக்குத் தெரியவில்லை. முயற்சியைக் கைவிட்டுவிட்டு, "என்னுடைய யோசனை சிறப்பானதுதான், ஆனால் பத்து லட்சம் டாலர்களை என்னால் திரட்ட முடியாது என்பதால், அந்த யோசனை குறித்து என்னால் எதுவும் செய்ய முடியாது," என்று கூறுவதுதான் இயல்பான விஷயமாக இருந்திருக்கும். பெரும்பாலான மக்கள் அப்படித்தான் கூறியிருப்பார்கள், ஆனால் கன்சாலஸ் அவ்வாறு கூறவில்லை. அவர் கூறியதும், அவர் செய்ததும் மிகவும் முக்கியமானவை என்பதால், இப்போது நான் அவரை உங்களுக்கு அறிமுகப்படுத்தி, அவரே தன் கதையைக் கூறுவதற்கு அனுமதிக்கப் போகிறேன்:

"ஒரு சனிக்கிழமை மதிய நேரத்தில் நான் என் அறையில் அமர்ந்து, என்னுடைய திட்டங்களைச் செயல்படுத்துவதற்குத் தேவையான பணத்தைத் திரட்டுவதற்கான வழிகளைப் பற்றி சிந்தித்துக் கொண்டிருந்தேன். இரண்டு வருடங்களாக நான் அதை சிந்தித்து வந்திருந்தாலும்கூட, சிந்திப்பதைத் தவிர நான் வேறு எதையும் செய்திருக்கவில்லை. நடவடிக்கை எடுப்பதற்கான நேரம் இப்போது வந்துவிட்டிருந்தது.

"என் பணித்திட்டத்திற்குத் தேவையான பத்து லட்சம் டாலர்களை ஒரு வாரத்திற்குள் நான் திரட்டுவேன் என்று அங்கேயே அப்போதே நான் என் மனத்தில் உறுதி பூண்டேன். அதை நான் எப்படி சாதிக்கப் போகிறேன்? அது குறித்து நான் கவலைப்படவில்லை. ஒரு குறிப்பிட்ட

நேரத்திற்குள் பணத்தைத் திரட்ட வேண்டும் என்று நான் மேற்கொண்ட தீர்மானம்தான் இங்கு முக்கியமான விஷயம். பணத்தை சேகரித்தாக வேண்டும் என்ற ஒரு திட்டவட்டமான தீர்மானத்தை நான் மேற்கொண்ட கணத்தில், முன்பு ஒருபோதும் நான் அனுபவித்திராத வினோதமான ஓர் உத்தரவாத உணர்வு என்னை ஆட்கொண்டது. எனக்குள் இருந்து ஏதோ ஒன்று, 'இந்தத் தீர்மானத்தை நீ ஏன் நெடுநாட்களுக்கு முன்பே எடுக்கவில்லை? அந்தப் பணம் எல்லா நேரத்திலும் உனக்காகக் காத்துக் கொண்டிருந்தது!' என்று கூறியது.

"விஷயங்கள் துரிதகதியில் நிகழத் துவங்கின. நான் செய்தித்தாள் நிறுவனங்களை அழைத்து, 'என்னிடம் பத்து லட்சம் டாலர்கள் இருந்தால் நான் என்ன செய்வேன்' என்ற தலைப்பில் அடுத்த நாள் காலையில் தேவாலயத்தில் ஒரு சொற்பொழிவாற்ற இருந்ததாக அறிவித்தேன்.

"என் உரையைத் தயாரிப்பதில் நான் உடனடியாக இறங்கினேன். அந்த வேலை கடினமாகவே இல்லை என்பதை நான் உங்களிடம் வெளிப்படையாகக் கூறியாக வேண்டும். ஏனெனில், கிட்டத்தட்ட இரண்டு வருடங்களாக நான் அந்த சொற்பொழிவைத் தயாரித்து வந்திருந்தேன்.

"நள்ளிரவிற்கு நெடுநேரத்திற்கு முன்பே நான் என் உரையை எழுதி முடித்திருந்தேன். பிறகு, ஒருவிதமான நம்பிக்கையுணர்வுடன் நான் தூங்கச் சென்றேன். ஏனெனில், அந்தப் பத்து லட்சம் டாலர்கள் ஏற்கனவே என் வசமாகிவிட்டதுபோல் என்னால் பார்க்க முடிந்தது.

"அடுத்த நாள் அதிகாலையிலேயே நான் எழுந்து, குளித்து முடித்து, என் சொற்பொழிவைப் படித்துவிட்டு, மண்டியிட்டு அமர்ந்து, என் சொற்பொழிவு எனக்குத் தேவையான பணத்தை வழங்கக்கூடிய ஒருவரின் கவனத்தைக் கவர வேண்டும் என்று பிரார்த்தித்தேன்.

"நான் பிரார்த்தனை செய்து கொண்டிருந்தபோது, பணம் என்னை நோக்கி வரும் என்ற உத்தரவாத உணர்வு என்னுள் மீண்டும் தலைதூக்கியது. எனக்கு இருந்த உற்சாகத்தில், நான் தயாரித்த உரையை வீட்டிலேயே மறந்து வைத்துவிட்டு தேவாலயத்திற்குச் சென்றேன்.

"பிரசங்க மேடையில் ஏறி என் சொற்பொழிவை வழங்கத் தயாரானபோதுதான், என் குறிப்புகள் என்னிடம் இல்லை

என்பதை நான் உணர்ந்தேன். பிரசங்கத்திற்கு நேரமாகிவிட்டதால், வீட்டிற்குச் சென்று அதை என்னால் எடுத்துவர இயலவில்லை. ஆனால் அது இல்லாதது எனக்கு ஓர் ஆசீர்வாதமாக அமைந்தது. எனக்குத் தேவையான விஷயங்களை என் ஆழ்மனம் எனக்கு வழங்கியது. என் சொற்பொழிவை நான் துவக்கியபோது, என் கண்களை மூடிக் கொண்டு, என் இதயபூர்வமாகவும் ஆத்மார்த்தமாகவும் என் கனவுகளைப் பற்றி நான் பேசினேன். நான் என் பார்வையாளர்களிடம் மட்டும் பேசவில்லை, கடவுளிடமும் பேசினேன். என் கையில் பத்து லட்சம் டாலர்கள் கொடுக்கப்பட்டால், அதைக் கொண்டு நான் என்ன செய்வேன் என்று நான் கூறினேன். ஒரு மிகப் பெரிய கல்வி நிறுவனத்தை நிறுவுவது பற்றி என் மனத்தில் நான் கொண்டிருந்த திட்டத்தை விவரித்தேன். இளைஞர்கள் அங்கு நடைமுறை விஷயங்களைக் கற்பதோடு, தங்கள் மனத்தை வளர்த்துக் கொள்ளவும் அக்கல்வி நிறுவனம் அவர்களுக்கு உதவும் என்று நான் விளக்கினேன்.

"நான் என் பிரசங்கத்தை முடித்துவிட்டு அமர்ந்தபோது, அறையின் பின்வரிசை ஒன்றில் அமர்ந்திருந்த ஒரு நபர் பிரசங்க மேடையை நோக்கி நடந்து வந்தார். அவர் என்ன செய்யப் போகிறார் என்று நான் வியந்தேன். அவர் பிரசங்க மேடையில் ஏறி, என் கையைக் குலுக்கி, 'உங்களுடைய சொற்பொழிவு எனக்கு மிகவும் பிடித்திருந்தது. உங்களிடம் பத்து லட்சம் டாலர்கள் இருந்தால், நீங்கள் கூறிய அனைத்தையும் உங்களால் செய்ய முடியும் என்று நான் நம்புகிறேன். எனக்கு உங்கள்மீதும் உங்கள் சொற்பொழிவின்மீதும் நம்பிக்கை இருக்கிறது என்பதை நிரூபிப்பதற்காக, நாளை காலையில் நீங்கள் என்னுடைய அலுவலகத்திற்கு வந்தால், பத்து லட்சம் டாலர்களை நான் உங்களுக்குத் தருகிறேன். என்னுடைய பெயர் பிலிப் டி. ஆர்மர்,' என்று கூறினார்."

கன்சாலஸ் ஆர்மரின் அலுவலகத்திற்குச் சென்று பத்து லட்சம் டாலர்களைப் பெற்றுக் கொண்டார். அந்தப் பணத்தைக் கொண்டு ஆர்மர் தொழில்நுட்ப மையம் என்ற கல்வி மையத்தைத் துவக்கினார். அது இன்று இல்லினாய் தொழிநுட்ப மையம் என்ற பெயரில் செயல்பட்டுக் கொண்டிருக்கிறது.

ஆர்மர் தொழில்நுட்ப மையம் உருவாவதற்குக் காரணமாக இருந்த பத்து லட்சம் டாலர்கள் பணம் ஒரு யோசனையின் விளைவுதான். அந்த யோசனைக்குப் பின்னால், கன்சாலஸ் சுமார் இரண்டு வருடங்களாகத் தன் மனத்தில் வளர்த்துக் கொண்டிருந்த கொழுந்துவிட்டெரியும் ஓர் ஆசை இருந்தது.

இதிலுள்ள முக்கியமான விஷயத்தைக் கவனியுங்கள்: பணத்தைப் பெறுவதென்ற ஒரு திட்டவட்டமான தீர்மானத்தையும், அதைப் பெறுவதற்கான ஓர் உறுதியான திட்டத்தையும் கன்சாலஸ் தன் மனத்தில் அரங்கேற்றிய முப்பத்தாறு மணிநேரத்திற்குள் அவருக்கு அந்தப் பணம் கிடைத்தது.

பத்து லட்சம் டாலர்கள் பணத்தைப் பற்றி அவர் கொண்டிருந்த தெளிவற்ற சிந்தனையிலும் பலவீனமான நம்பிக்கையிலும் எந்தவிதமான புதிய விஷயமோ அல்லது வினோதமான விஷயமோ இருக்கவில்லை. மற்றவர்களும் இதேபோன்ற எண்ணங்களைக் கொண்டிருந்தனர். ஆனால் அந்த சனிக்கிழமையன்று, தன் குழப்பத்தைப் பின்னுக்குத் தள்ளிவிட்டு, "நான் அந்தப் பணத்தை ஒரு வாரத்திற்குள் பெறப் போகிறேன்!" என்று அவர் உறுதியாகக் கூறியபோது, அவர் மேற்கொண்ட தீர்மானத்தில் ஏதோ ஒரு தனித்துவமான, வித்தியாசமான விஷயம் இருந்தது.

எந்தக் கொள்கையின் மூலமாக கன்சாலஸ் தன் பத்து லட்சம் டாலர்கள் பணத்தைப் பெற்றாரோ, அது இன்றும் நிலையாகத்தான் இருக்கிறது. இந்தப் பிரபஞ்ச விதியை அந்த இளம் போதகர் வெற்றிகரமாகப் பயன்படுத்திய அதே அளவுக்கு இன்றும் அவ்விதி சிறப்பாகச் செயல்பட்டுக் கொண்டுதான் இருக்கிறது.

யோசனைகளைப் பணமாக மாற்றுவது எப்படி

ஹோவர்டு ஷூல்ட்ஸுக்கும் ஃபிராங்க் கன்சாலஸிற்கும் இடையே ஒரு பொதுவான குணநலன் இருந்தது. திட்டவட்டமான குறிக்கோள் மற்றும் உறுதியான திட்டங்களின் சக்தியின் வாயிலாக யோசனைகளைப் பணமாக மாற்ற முடியும் என்ற ஆச்சரியகரமான உண்மையை அவர்கள் இருவரும் அறிந்திருந்தனர்.

கடின உழைப்பும் நேர்மையும் மட்டுமே செல்வ வளங்களைக் கொண்டு வரும் என்று நம்புபவர்களில் நீங்களும் ஒருவர் என்றால், இக்கணமே அந்த நம்பிக்கையைப் புதைத்துவிடுங்கள்! ஏனெனில் அது உண்மையல்ல. செல்வ வளங்கள் பெரும் அளவில் வந்து குவியும்போது, அவை வெறுமனே கடின உழைப்பின் விளைவாக மட்டுமே வருவதில்லை. திட்டவட்டமான கொள்கைகளைச் செயல்படுத்துவதன் அடிப்படையில் அமைந்த திட்டவட்டமான எதிர்பார்ப்புகளுக்கு பதிலளிக்கும் விதமாகத்தான் செல்வ வளங்கள் வருகின்றனவே அன்றி, தற்செயலாகவோ அல்லது அதிர்ஷ்டவசமாகவோ அவை வருவதில்லை.

பொதுவாகக் கூறினால், ஒரு யோசனை என்பது நீங்கள் நடவடிக்கை எடுப்பதற்கு உங்களைத் தூண்டும் ஓர் எண்ணம். ஏனெனில், அது உங்கள் கற்பனைக்குத் தீனி போடுகிறது. பொருட்களை விற்க முடியாத இடத்தில் யோசனைகளை விற்க முடியும் என்பதைத் தலைசிறந்த விற்பனையாளர்கள் அறிந்துள்ளனர். சாதாரண விற்பனையாளர்கள் இதை அறிவதில்லை. அதனால்தான் அவர்கள் 'சாதாரண' விற்பனையாளர்களாக உள்ளனர்.

குறைந்த விலையிலான புத்தகங்களை வெளியிட்டப் பதிப்பாளர் ஒருவர், பெரும்பாலான பதிப்பாளர்களுக்கு மதிப்புவாய்ந்ததாக அமைந்த ஒரு விஷயத்தைக் கண்டறிந்தார். மக்களில் பலர் புத்தகங்களின் தலைப்பைப் பார்த்தே புத்தகங்களை வாங்குகின்றனர், அவற்றின் உள்ளே உள்ள விஷயங்களைப் பார்த்து அல்ல என்பதை அவர் கண்டறிந்தார். விற்காமல் இருந்த ஒரு புத்தகத்தின் பெயரை அவர் வெறுமனே மாற்றியதன் மூலம், அதைப் பத்து லட்சம் பிரதிகளுக்கு மேல் விற்றார். அப்புத்தகத்தின் உள்ளே இருந்த பக்கங்களில் எந்த மாற்றமும் செய்யப்படவில்லை. அவர் வெறுமனே அதன் அட்டையைக் கிழித்துவிட்டு, அனைவருடைய மனத்தையும் கவரும் வகையில் ஒரு தலைப்பை வைத்து ஒரு புதிய அட்டையை உருவாக்கி அப்புத்தகத்தை மீண்டும் வெளியிட்டார்.

கற்பனைத் திறன் ஒரு யோசனையை வெற்றியாக மாற்றியதற்கான இன்னோர் எடுத்துக்காட்டு இது. சில்வன் கோல்டுமென் என்பவர் அமெரிக்காவின் ஒக்லஹோமா

நகரில் அமைந்திருந்த பல பிக்லி—விக்லி கடைகளுக்கு சொந்தக்காரர். அவர் தினமும் தன் வாடிக்கையாளர்களை கவனிப்பதில் அதிக அளவு நேரத்தைச் செலவிட்டார். பொருட்களை வாங்குவதற்கு அவர்கள் தங்கள் கூடைகளை அங்குமிங்கும் சுமந்து திரிய வேண்டியிருந்ததை அவர் கண்டார். வாடிக்கையாளர்களை ஒரே நேரத்தில் பல பொருட்களை வாங்க வைப்பது எப்படி என்பது பற்றி ஒருநாள் அவர் யோசித்துக் கொண்டிருந்தபோது, ஒரு கூடை ஒரு மடக்கு நாற்காலியில் வைக்கப்பட்டிருந்ததைக் கண்டார். அவருக்கு ஒரு யோசனை உதித்தது. அவர் தன் மெக்காணிக்கை அழைத்து, அந்த நாற்காலியின் கால்களில் சக்கரங்களை இணைத்து, இருக்கையின் மேற்புறத்திலும் அடியிலும் கூடைகளைப் பொருத்தினார். ஷாப்பிங் ட்ராலி என்ற புதிய பொருள் உருவானது!

யோசனைகளுக்கென்று நிர்ணயிக்கப்பட்ட விலை எதுவும் கிடையாது. யோசனைகளை உருவாக்குபவர் தானாக அவற்றுக்கான விலையை நிர்ணயித்துக் கொள்கிறார். அவர் சாமர்த்தியமானவராக இருந்தால், தான் கேட்ட விலையைப் பெறவும் செய்கிறார்.

யோசனைகளை உருவாக்குபவரும், யோசனைகளை விற்பவரும் இணைந்து இணக்கமாகச் செயல்படும்போதுதான் மாபெரும் செல்வங்கள் குவிக்கப்படுகின்றன. தன்னால் செய்ய முடியாதவற்றைச் செய்யக்கூடிய மக்களைக் கார்னகி தன்னுடன் வைத்திருந்தார். அவர்கள்தான் யோசனைகளை உருவாக்கினர், அவற்றைச் செயல்படுத்தினர். அதுதான் கார்னகியையும் மற்றவர்களையும் செல்வந்தர்களாக்கியது.

அதிர்ஷ்டக்காற்று வீசும் என்ற வெறும் நம்பிக்கையில் கோடிக்கணக்கான மக்கள் வாழ்க்கையை ஓட்டிக் கொண்டிருக்கின்றனர். அதிகபட்சம் அதிர்ஷ்டக்காற்று உங்களுக்கு ஒரு வாய்ப்பை வேண்டுமானால் பெற்றுக் கொடுக்கலாம். ஆனால் அதிர்ஷ்டத்தைச் சார்ந்திருக்காமல் இருப்பதுதான் பாதுகாப்பானது. இப்படிப்பட்ட ஓர் அதிர்ஷ்டக்காற்றுதான் என் வாழ்வின் மிகப் பெரிய ஒரு வாய்ப்பை எனக்குப் பெற்றுக் கொடுத்தது. ஆனால் அந்த வாய்ப்பை ஒரு விலையுயர்ந்த சொத்தாக மாற்றுவதற்கு நான் என் வாழ்வின் இருபது ஆண்டுகளை அதற்கு

அர்ப்பணிக்க வேண்டியிருந்தது.

ஆன்ட்ரூ கார்னகியை சந்தித்து, அவரது ஒத்துழைப்பைப் பெறுவதற்கான ஒரு சிறந்த வாய்ப்பை அந்த அதிர்ஷ்டக்காற்று எனக்கு வழங்கியது. சாதனைக்கான கொள்கைகளை வெற்றிக்கான ஒரு தத்துவமாக ஒழுங்கமைக்கும் ஒரு யோசனையை அத்தருணத்தில் கார்னகி என்முன் வைத்தார். பல வருடங்களாக நான் மேற்கொண்ட ஆய்வுகளில் கண்டறியப்பட்ட விஷயங்களை நடைமுறைப்படுத்தியதன் மூலம் லட்சக்கணக்கான மக்கள் பெரும் செல்வங்களைக் குவித்தனர்.

அதிர்ஷ்டக்காற்று கார்னகியின் வடிவில் என் வாழ்வில் வீசியபோதும், அந்த இலக்கை அடைவதற்கு நான் கொண்டிருந்த உறுதி, திட்டவட்டமான குறிக்கோள், மற்றும் ஆழ்விருப்பத்தைப் பற்றியும், அத்தனை வருடங்களாக ஆய்வு செய்வதற்கு நான் கொண்டிருந்த விடாமுயற்சியைப் பற்றியும் என்ன சொல்வது? ஏமாற்றம், ஊக்கமிழப்பு, தற்காலிகத் தோல்வி, விமர்சனம், மற்றும் நான் என் நேரத்தை வீணாக்கிக் கொண்டிருந்ததாக எனக்குக் கொடுக்கப்பட்டத் தொடர் நினைவுறுத்தல்கள் ஆகியவற்றைத் தாண்டி நின்ற வெறும் சாதாரண விருப்பமல்ல நான் கொண்டிருந்த விருப்பம். உண்மையில், கொழுந்துவிட்டு எரிந்து கொண்டிருந்த ஓர் ஆழ்விருப்பம் அது! ஒரு வெறி!

அந்த யோசனை முதன்முதலில் கார்னகியால் என் மனத்தில் விதைக்கப்பட்டபோது, அதை உயிர்த்துடிப்புடன் வைத்திருப்பதற்கு நான் அதைத் தாஜா செய்து, பராமரித்து, பாதுகாக்க வேண்டியிருந்தது. பின்னர், அந்த யோசனை மெல்ல மெல்லத் தனது சொந்த சக்தியால் வலிமை பெற்று, என்னை அது தாஜா செய்து, பராமரித்து, செயலில் இறங்கத் தூண்டியது. யோசனைகளின் இயல்பு அதுதான். முதலில் நீங்கள் அவற்றுக்கு உயிரோட்டத்தையும், செயல்பாட்டையும், வழிகாட்டுதலையும் கொடுக்க வேண்டும். பிறகு அவை தங்கள் சொந்த சக்தியின் மூலம் ஆற்றல் பெற்று, அனைத்து எதிர்ப்புகளையும் தகர்த்து எறியும்.

யோசனைகள் என்பவை தொட்டுணர முடியாத

ஆற்றல்கள். ஆனால் அவற்றுக்கு வாழ்வளித்த மூளையின் சக்தியைவிட அதிக சக்திவாய்ந்தவை அவை. அவற்றை உருவாக்கிய மூளை மண்ணோடு மண்ணான பிறகும்கூட, தொடர்ந்து வாழும் சக்தியை அவை பெற்றுள்ளன.

6

சீராகத் திட்டமிடுதல்

நாம் உருவாக்கும் அல்லது கைவசப்படுத்தும் அனைத்தும் ஆழ்விருப்பத்தின் வடிவில்தான் துவங்குகிறது என்பதை நாம் ஏற்கனவே பார்த்தோம். ஆழ்விருப்பமானது கற்பனை எனும் பட்டறையில் திட்டவட்டமான வடிவம் பெறுகிறது. அங்குதான் அதன் உருமாற்றத்திற்கான திட்டங்கள் உருவாக்கப்பட்டு ஒழுங்கமைக்கப்படுகின்றன.

'கொழுந்துவிட்டெரியும் ஆசை' என்ற அத்தியாயத்தில், உங்கள் ஆழ்விருப்பத்தைப் பணமாகவோ அல்லது அதற்கு இணையான ஒன்றாகவோ மாற்றுவதற்கான, நடைமுறையில் செயல்படுத்தக்கூடிய 6 திட்டவட்டமான நடவடிக்கைகளைப் பின்பற்றும்படி உங்களுக்கு அறிவுறுத்தப்பட்டது. நீங்கள் மேற்கொள்ள வேண்டிய நடவடிக்கைகளில் ஒன்று, மாற்றத்தை நிகழ்த்தக்கூடிய மற்றும் நடைமுறையில் செயல்படுத்தக்கூடிய ஒரு சீரான திட்டத்தையோ அல்லது பல திட்டங்களையோ உருவாக்குவதாகும்.

நடைமுறையில் செயல்படுத்தக்கூடிய திட்டங்களை உருவாக்குவதற்கான அடிப்படை அறிவுறுத்தல்கள் இவை:

- **பணத்தைக் குவிப்பதற்கான உங்களது திட்டங்களை உருவாக்குவதற்கும், அவற்றைச் செயல்படுத்துவதற்கும் எத்தனை நபர்கள் தேவையோ, அத்தனை நபர்கள் அடங்கிய ஒரு குழுவோடு உங்களை இணைத்துக் கொள்ளுங்கள். பலமன ஐக்கியச் செயல்பாட்டுக் கொள்கையை இங்கு நீங்கள் பயன்படுத்திக் கொள்ளுங்கள். இந்த அறிவுறுத்தலை ஏற்று நடப்பது முற்றிலும் இன்றியமையாதது. இதை ஒருபோதும் புறக்கணிக்காதீர்கள்.**

- உங்களுடைய பலமன ஐக்கியச் செயல்பாட்டுக் குழுவை உருவாக்குவதற்கு முன், அவர்கள் உங்களுக்குக் கொடுக்கவிருக்கும் ஒத்துழைப்பிற்கு பதிலீடாக நீங்கள் அவர்கள் ஒவ்வொருவருக்கும் என்னென்ன அனுகூலங்களையும் பலன்களையும் கொடுப்பீர்கள் என்பதைத் தீர்மானித்துக் கொள்ளுங்கள். ஏதேனும் ஒரு வகையில் பதிலீட்டைப் பெறாமல் எவரொருவரும் முடிவின்றி ஒத்துழைக்க மாட்டார்கள். இந்த பதிலீடு எப்போதும் பணத்தின் வடிவில் இருக்க வேண்டும் என்று அவசியமில்லை என்றாலும், புத்திசாலி நபர்கள், போதுமான அளவு பதிலீட்டைப் பெறாமல் மற்றவர்கள் தங்களுக்காக வேலை செய்வார்கள் என்று வேண்டுகோள் விடுக்கவோ அல்லது அவ்வாறு எதிர்பார்க்கவோ மாட்டார்கள்.

- பணத்தைக் குவிப்பதற்குத் தேவையான திட்டங்களை நீங்கள் கச்சிதமாக உருவாக்கும்வரை, உங்களுடைய பலமன ஐக்கியச் செயல்பாட்டுக் குழுவினரை வாரத்திற்கு இருமுறையாவது சந்திப்பதற்கு ஏற்பாடு செய்து கொள்ளுங்கள். உங்களால் முடிந்தால், அதற்கும் கூடுதலாக அவர்களை சந்திக்க முயற்சியுங்கள்.

- உங்களுக்கும் உங்களுடைய பலமன ஐக்கியச் செயல்பாட்டுக் குழுவினருக்கும் இடையே எப்போதும் கச்சிதமான இணக்கம் நிலவுவதை உறுதி செய்து கொள்ளுங்கள். இந்த அறிவுறுத்தலை வார்த்தைக்கு வார்த்தை அப்படியே நீங்கள் பின்பற்றாவிட்டால், நீங்கள் தோல்வியை எதிர்கொள்ள நேரிடும். கச்சிதமான இணக்கம் நிலவாத இடத்தில் பலமன ஐக்கியச் செயல்பாட்டுக் கொள்கையால் செயல்பட முடியாது.

பின்வரும் தகவல்களை மனத்தில் இருத்திக் கொள்ளுங்கள்:

- **உங்களுக்கு மிகவும் முக்கியத்துவம் வாய்ந்த ஒரு முயற்சியில் நீங்கள் ஈடுபட்டிருக்கிறீர்கள். நீங்கள் நிச்சயமாக வெற்றி பெற வேண்டும் என்றால், குறைபாடுகளற்றத் திட்டங்கள் உங்களிடம் இருக்க வேண்டும்.**

- **மற்றவர்களின் அனுபவம், கல்வியறிவு, இயல்பான திறன், மற்றும் கற்பனை ஆகியவற்றின் அனுகூலம் உங்களுக்குக் கிடைக்க வேண்டும். பெரும் செல்வங்களைக் குவித்த ஒவ்வொரு நபரும் இந்த வழியைத்தான் பின்பற்றிச் செயல்பட்டுள்ளனர்.**

மற்றவர்களின் ஒத்துழைப்பு இல்லாமல் பெரும் சொத்துக்களைக் குவிப்பதற்குத் தேவைப்படும் அனுபவமும், கல்வியறிவும், இயல்பான திறனும், அறிவும் எந்தவொரு தனிநபரிடமும் இருப்பதில்லை. பணம் சம்பாதிப்பதற்கு நீங்கள் தேர்ந்தெடுக்கும் ஒவ்வொரு திட்டமும் நீங்களும் உங்கள் பலமன ஐக்கியச் செயல்பாட்டுக் குழுவில் உள்ள ஒவ்வொருவரும் சேர்ந்து உருவாக்கும் ஒன்றாக இருக்க வேண்டும். நீங்கள் உங்கள் சொந்தத் திட்டங்களை வகுக்கக்கூடும். அது முழுமையான திட்டமாக இருக்கலாம் அல்லது திட்டத்தின் ஒரு பகுதியாக இருக்கலாம். ஆனால், நீங்கள் கூட்டு சேர்ந்துள்ள பலமன ஐக்கியச் செயல்பாட்டுக் குழுவின் உறுப்பினர்கள் அத்திட்டங்களைப் பரிசோதித்து, அவற்றுக்கு ஒப்புதல் அளிப்பதை உறுதி செய்து கொள்ளுங்கள்.

முதல் திட்டம் தோல்வியுற்றால் இன்னொரு திட்டத்தை முயற்சி செய்யுங்கள்

நீங்கள் தேர்ந்தெடுக்கும் முதல் திட்டம் வெற்றிகரமாக வேலை செய்யவில்லை என்றால், ஒரு புதிய திட்டத்தை முயற்சித்துப் பாருங்கள். இப்புதிய திட்டமும் தோல்வியில்

முடிந்தால், இன்னொரு புதிய திட்டத்தை உருவாக்கிச் செயல்படுத்துங்கள். சரியாகப் பலனளிக்கின்ற ஒரு திட்டத்தை உருவாக்கும்வரை, தொடர்ந்து பல திட்டங்களை முயற்சித்துக் கொண்டே இருங்கள். இங்குதான் பெரும்பாலான மக்கள் தோல்வியை சந்திக்கின்றனர். ஏனெனில், தோல்வியில் முடியும் திட்டங்களை ஒதுக்கித் தள்ளிவிட்டு, தொடர்ந்து புதிய திட்டங்களை விடாமுயற்சியுடன் உருவாக்க அவர்கள் தவறிவிடுகின்றனர்.

நடைமுறைக்கு உகந்த மற்றும் செயல்படுத்தக்கூடிய திட்டங்களோ அல்லது வேறு ஏதேனும் முயற்சியோ இல்லாமல், மிகவும் புத்திசாலியான மனிதர்களால்கூடப் பணத்தைக் குவிப்பதில் வெற்றி பெற முடியாது. இந்த உண்மையை மனத்தில் இருத்திக் கொள்ளுங்கள். அதோடு, உங்கள் திட்டங்கள் தோல்வியில் முடிந்தால், தற்காலிகமான வீழ்ச்சி என்பது நிரந்தரமான தோல்வி அல்ல என்பதை நன்றாக நினைவில் வைத்துக் கொள்ளுங்கள். உங்கள் திட்டங்கள் வலிமையானவையாக இருக்கவில்லை என்பதைத்தான் அந்தத் தற்காலிக வீழ்ச்சிகள் சுட்டிக்காட்டுகின்றன. புதிதாக வேறு திட்டங்களை உருவாக்குங்கள். மீண்டும் முதலில் இருந்து துவங்குங்கள்.

தற்காலிக வீழ்ச்சி ஒரே ஒரு விஷயத்தைத்தான் உணர்த்துகிறது: உங்களுடைய திட்டத்தில் நிச்சயமாக ஏதோ ஒரு தவறு உள்ளது என்பதுதான் அது. பெரும் செல்வத்தைக் குவிப்பதற்குத் தேவையான ஒரு சிறந்த திட்டம் இல்லாததால்தான் கோடிக்கணக்கான மக்கள் துயரத்திலும் ஏழ்மையிலும் உழன்று கொண்டிருக்கின்றனர்.

உங்கள் திட்டங்கள் எந்த அளவு சிறப்பாக இருக்கின்றனவோ, உங்கள் சாதனைகளும் அந்த அளவு சிறப்பானவையாகவே இருக்கும்.

உங்கள் மனத்தில் நீங்கள் உங்கள் முயற்சியைக் கைவிடாதவரை, நீங்கள் ஒருபோதும் தோற்பதில்லை.

ரயில் பாதைகளை அமைப்பதில் தலைசிறந்து விளங்கிய ஜேம்ஸ் ஜே. ஹில், அமெரிக்காவின் கிழக்கிலிருந்து மேற்குவரை 'கிரேட் நார்தர்ன் ரயில்ரோடு' என்ற ரயில்

பாதையை உருவாக்குவதற்குத் தேவையான முதலீட்டுப் பணத்தைத் திரட்ட முதன்முதலாக முயற்சித்தபோது, அவர் தற்காலிகத் தோல்வியை சந்தித்தார். ஆனால் புதிய திட்டங்களின் மூலமாக அவர் அதை வெற்றியாக மாற்றினார்.

தன்னுடைய கார் வியாபாரத்தைத் துவக்கிய காலத்தில் மட்டுமல்லாமல், கிட்டத்தட்ட சிகரத்தை அடையும் நிலையில் இருந்தபோதுகூட ஹென்றி ஃபோர்டும் தற்காலிக வீழ்ச்சிகள் பலவற்றை சந்தித்தார். ஆனால் அவரும் புதிய திட்டங்களை வகுத்து, இறுதியில் பிரம்மாண்டமான பொருளாதார வெற்றியைப் பெற்றார்.

பெரும் செல்வங்களைக் குவித்தவர்களை நாம் பார்க்கும்போது, அவர்களுடைய இறுதி வெற்றி மட்டும்தான் நம் கண்ணுக்குத் தெரிகிறது. வெற்றி பெறுவதற்கு முன்பு அவர்கள் சந்திக்க வேண்டியிருந்த எண்ணற்றத் தற்காலிக வீழ்ச்சிகளை நாம் கணக்கில் எடுத்துக் கொள்வதில்லை.

இத்தத்துவத்தைப் பின்பற்றும் எவரொருவரும், 'தற்காலிக வீழ்ச்சி'யை எதிர்கொள்ளாமல் பெரும் சொத்துக்களைக் குவிப்பதை எதிர்பார்க்கக்கூடாது. தோல்வி வரும்போது, உங்கள் திட்டங்கள் சிறப்பானவையாக இல்லை என்பதற்கான ஒரு சமிக்கையாக அதை ஏற்றுக் கொண்டு, வேறு திட்டங்களை உருவாக்கி உங்கள் இலக்கை நோக்கி நீங்கள் மீண்டும் பீடுநடை போட வேண்டும். உங்கள் இலக்கை அடைவதற்கு முன்பே நீங்கள் உங்கள் முயற்சியைக் கைவிட்டுவிட்டால், நீங்கள் ஒரு தோல்வியாளர் என்று அர்த்தம். முயற்சியைக் கைவிடுபவர்கள் ஒருபோதும் வெற்றி பெறுவதில்லை, வெற்றியாளர்கள் ஒருபோதும் முயற்சியைக் கைவிடுவதில்லை. இந்த வாக்கியத்தைக் கொட்டை எழுத்துக்களில் ஒரு காகிதத்தில் எழுதி, ஒவ்வோர் இரவும் நீங்கள் படுக்கச் செல்வதற்கு முன்பும், ஒவ்வொரு காலையிலும் வேலைக்குச் செல்வதற்கு முன்பும் நீங்கள் பார்க்கக்கூடிய ஓர் இடத்தில் அதை வையுங்கள்.

உங்களுடைய பலமன ஐக்கியச் செயல்பாட்டுக் குழுவிற்கான உறுப்பினர்களை நீங்கள் தேர்ந்தெடுக்கத் துவங்கும்போது, தற்காலிக வீழ்ச்சிகளால் துவண்டு

போகாத நபர்களாகப் பார்த்துத் தேர்ந்தெடுங்கள்.

பணம் மட்டுமே பணத்தை சம்பாதித்துக் கொடுக்கும் என்று சிலர் முட்டாள்தனமாக நம்புகின்றனர். இது உண்மையல்ல. இப்புத்தகத்தில் கொடுக்கப்பட்டுள்ள கொள்கைகளின் வாயிலாகத்தான் ஆழ்விருப்பம் பணமாக மாற்றப்படுகிறது. இவ்விதத்தில்தான் பணம் உருவாக்கப்படுகிறது. பணம் என்பது தானாக இயங்கக்கூடிய ஒன்றல்ல. பணத்தால் நகரவோ, சிந்திக்கவோ, பேசவோ முடியாது; அதை விரும்பும் ஒருவர் அழைக்கும்போது அவரது அழைப்பைக் காதுகொடுத்துக் கேட்கவும் பணத்தால் முடியாது.

செல்வங்களைக் குவிப்பதற்கு வடிவமைக்கப்பட்ட எந்தவொரு முயற்சியின் வெற்றிக்கும் புத்திசாலித்தனமான திட்டமிடுதல் இன்றியமையாதது.

புத்திசாலித்தனமான திட்டமிடுதலின் மூலம் ஓர் ஊருக்கு ரயில் பாதை வந்த கதை

நான் ஒரு சமயம் வடக்கு விர்ஜீனியா மாநிலத்திலுள்ள லம்பர்போர்ட் எனும் சிறிய நகரத்திற்கு முதன்முதலாக விஜயம் செய்தேன். அந்த சமயத்தில், அந்நகரத்திற்கு அருகேயுள்ள கிளார்க்ஸ்பர்க் எனும் பெருநகரத்திலிருந்து லம்பர்போர்ட்டிற்கு வருவதற்கு இரண்டு வழிகள் மட்டுமே இருந்தன: ஒன்று, பால்டிமோர் & ஒஹையோ ரயில் பாதை; இன்னொன்று, லம்பர்போர்ட்டிற்கு மூன்று மைல்களுக்கு அப்பால் அமைந்திருந்த, மின்சாரத்தால் இயங்கிய ட்ராம் ரயிலுக்கான பாதை. லம்பர்போர்ட்டிற்கு வருவதற்கு நீங்கள் ட்ராமைத் தேர்ந்தெடுத்தால், அங்கிருந்து யாரேனும் உங்களைத் தங்கள் காரில் அழைத்து வர வேண்டியிருக்கும் அல்லது மூன்று மைல் தூரம் நீங்கள் நடக்க வேண்டியிருக்கும்.

கிளார்க்ஸ்பர்க் நகரத்திற்கு நான் வந்து சேர்ந்தபோது, லம்பர்போர்ட்டிற்குச் செல்லும் ரயில் அன்று மதியமே புறப்பட்டுச் சென்றுவிட்டதைக் கண்டறிந்தேன். மாலையில் புறப்படவிருந்த இன்னொரு ரயிலுக்குக் காத்திருக்க விருப்பமின்றி நான் ட்ராமில் சென்றேன். மூன்று மைல் தூர நடைபயணத்தைத் துவக்கினேன். நான் நடக்கத் துவங்கிய

சற்று நேரத்தில் பலத்த மழை பெய்யத் துவங்கியது. சேறும் சகதியும் நிரம்பிய அந்தப் பாதை வழியாக நடந்து சென்றதில், லம்பர்போர்ட் நகரை நான் வந்தடைந்தபோது என் காலணிகளும் கால்சட்டையும் சகதியால் போர்த்தப்பட்டு இருந்தன.

அந்நகரில் நான் சந்தித்த முதல் நபர் லம்பர்போர்ட் வங்கியின் காசாளர் வீ.எல். ஹார்னர். நான் சற்று உரத்தக் குரலில் அவரிடம், "ட்ராம் ரயிலுக்கான பாதையை உங்கள் ஊருக்குள் நீட்டித்துக் கொண்டு வந்தால் என்ன? உங்கள் ஊருக்குள் வரும் உங்கள் நண்பர்கள் இப்படிச் சகதியில் குளிக்க வேண்டியிருக்காது அல்லவா?" என்று கேட்டேன்.

"இந்நகரின் கோடியில் உயர்ந்த கரைகளைக் கொண்ட ஓர் ஆறு ஓடுவதை நீங்கள் பார்த்தீர்களா?" என்று அவர் என்னிடம் கேட்டார். நான் அந்த ஆற்றைப் பார்த்ததாக பதிலளித்தேன். பிறகு அவர், "அதனால்தான் ட்ராம் ரயில் எங்கள் ஊருக்குள் வருவதில்லை. அந்த ஆற்றின்மீது ஒரு பாலம் கட்ட வேண்டும் என்றால் அதற்கு ஒரு லட்சம் டாலர்கள் செலவாகும். ட்ராம் ரயில் நிறுவனம் அவ்வளவு பணத்தை முதலீடு செய்ய விரும்பவில்லை. ட்ராம் ரயிலை ஊருக்குள் வரவழைப்பதற்கு நாங்கள் பத்து வருடங்களாக முயற்சித்து வந்துள்ளோம்," என்று கூறினார்.

நான் சற்றுக் கோபமாக, "முயற்சித்து வந்துள்ளிர்களா? நீங்கள் எவ்வளவு கடினமாக முயற்சித்துள்ளிர்கள்?" என்று கேட்டேன்.

"நாங்கள் அவர்களை எப்படியெல்லாமோ தாஜா செய்து பார்த்துவிட்டோம், ஆனால் எதுவும் நடக்கவில்லை. அந்தப் பாலம்தான் தடையாக நிற்கிறது. அவர்கள் அதற்கான செலவை ஏற்றுக் கொள்ளத் தயாராக இல்லை. மூன்று மைல் தூரம் அந்த ரயில் பாதையை நீட்டிப்பதால் கிடைக்கக்கூடிய வருமானத்துடன் ஒப்பிடுகையில், பாலத்தைக் கட்டுவதற்கான செலவு மிக மிக அதிகம் என்றும், அது தங்களுக்குக் கட்டுப்படியாகாது என்றும் அவர்கள் கருதுகின்றனர்," என்று அவர் பதிலளித்தார்.

அக்கணத்தில் வெற்றிக் கொள்கைகள் என் உதவிக்கு வந்தன. இவ்வளவு சிரமங்களை விளைவித்துக் கொண்டிருந்த அந்த ஆறு இருந்த இடத்திற்கு என்னுடன் நடந்து வர அவருக்கு சம்மதமா என்று நான் அவரிடம்

கேட்டேன். அவர் என் கோரிக்கையை மகிழ்ச்சியாக ஏற்றுக் கொண்டார்.

நாங்கள் அந்த ஆற்றை வந்தடைந்தபோது, என் பார்வையில் பட்ட அனைத்தையும் நான் கணக்கெடுக்கத் துவங்கினேன். பால்டிமோர் & ஒஹையோ ரயில் பாதைகள் ஆற்றின் இரு பக்கங்களிலும் கரைகளில் மேலும் கீழுமாக ஓடிக் கொண்டிருந்ததை நான் கவனித்தேன். ஆற்றின் குறுக்காக அமைந்திருந்த ஓர் ஒடிசலான, சாலைப் போக்குவரத்திற்கான மரப் பாலத்தின் வழியாகத்தான் மக்கள் ஊருக்குள் சென்றாக வேண்டியிருந்தது.

நாங்கள் அங்கு நின்று கொண்டிருந்தபோது, அந்தப் பாலத்திற்குச் செல்வதற்கான பாதையின் குறுக்கே ஒரு சரக்கு ரயில் நின்று கொண்டிருந்தது. பாலத்தைக் கடந்து செல்வதற்காக அந்த ரயிலின் இரு பக்கங்களிலும் பல குதிரை வண்டிகள் காத்துக் கொண்டிருந்தன. சுமார் இருபத்தைந்து நிமிடங்களுக்கு அந்த ரயில் அந்தப் பாதையை மறித்துக் கொண்டிருந்தது.

இந்தச் சூழலை மனத்தில் கொண்டபோது, ஒரு ட்ராமின் பாரத்தை சுமக்கக்கூடிய அளவுக்கு ஒரு வலுவான பாலத்தை அமைப்பதற்கு மூன்று வெவ்வேறு நபர்கள் ஆர்வம் காட்டுவார்கள் என்பதைப் புரிந்து கொள்வதற்கு எனக்கு அதிகக் கற்பனை தேவைப்படவில்லை.

பால்டிமோர் & ஒஹையோ ரயில்வே நிறுவனம் அதில் நிச்சயமாக ஆர்வமாக இருக்கும் என்பது வெளிப்படையாகத் தெரிந்தது. ஏனெனில், பாலம் கட்டப்பட்டால் அவர்களுடைய ரயில்கள் தடையின்றிப் போய்வரும். ரயில்பாதையும் சாலையும் சந்திக்கும் இடத்தில் இருக்கும் ரயில்வே கேட்டையும் எடுத்துவிடலாம். அதன் மூலம், விபத்துக்கான சாத்தியக்கூறுகள் கணிசமாகக் குறையும்.

உள்ளூர் நகரக் கமிஷனர்களும் இப்பாலத்தில் ஆர்வம் காட்டுவார்கள் என்பது நன்றாகத் தெரிந்தது. ஏனெனில், பொதுமக்கள் வசதியாகவும் சிறப்பாகவும் பயன்படுத்தக்கூடிய விதத்தில் உயர்ந்த தரமான சாலைகளை அமைப்பதற்கு அது அவர்களுக்கு உதவும். ட்ராம் ரயில் நிறுவனமும் இதில் ஆர்வமாக இருந்தது, ஆனால் பாலத்தைக் கட்டுவதற்கான மொத்தச்

செலவையும் தானே ஏற்றுக் கொள்வதற்கு அது தயாராக இல்லை.

போக்குவரத்திற்கு இடைஞ்சலாக நின்று கொண்டிருந்த அந்தச் சரக்கு ரயிலை நான் பார்த்துக் கொண்டு நின்ற வேளையில் இவை அனைத்தும் என் மனத்திற்குள் ஓடின.

ஒரு திட்டவட்டமான குறிக்கோள் என் மனத்தில் உதயமாகியது. அதை அடைவதற்கான ஓர் உறுதியான திட்டமும் உருவானது. அடுத்த நாள், நான் அந்நகரின் முக்கியப் பிரமுகர்களை ஒன்றுதிரட்டினேன். நாங்கள் பால்டிமோர் & ஒஹையோ ரயில்வே நிறுவனத்தின் பிராந்திய நிர்வாக அதிகாரியை அழைத்துப் பேசினோம். ரயில்வே பாதைகளின் குறுக்காகச் சென்ற சாலைகளை அகற்றுவதற்கு, அப்பாலத்தைக் கட்டுவதற்கான செலவில் மூன்றில் ஒரு பகுதியை அவரது நிறுவனம் ஏற்றுக் கொள்வதற்கு அவரை சம்மதிக்க வைத்தோம்.

அடுத்து, நாங்கள் நகர நிர்வாகக் குழுவினரை சந்தித்தோம். பாலத்தைக் கட்டுவதற்கான செலவில் மூன்றில் ஒரு பங்கை ஏற்றுக் கொள்ள அவர்கள் மனப்பூர்வமாக சம்மதித்தனர். மீதிப் பணத்திற்கு நாங்கள் ஏற்பாடு செய்தால், தங்கள் பங்கைக் கொடுக்கத் தாங்கள் தயாராக இருப்பதாக அவர்கள் கூறினர்.

பிறகு நாங்கள் ட்ராம் நிறுவனத்தின் தலைவரை சந்தித்தோம். மூன்றில் ஒரு பகுதி செலவை ஏற்றுக் கொள்வதற்கு அவரையும் நாங்கள் சம்மதிக்க வைத்தோம். ஆனால், ஊருக்குள் ட்ராம் ரயில் வருவதற்கான பாதைகளை அமைக்கும் பணியை அவர் உடனடியாகத் துவக்க வேண்டும் என்று நாங்கள் அவரிடம் ஒரு நிபந்தனை விதித்தோம். அவர் அதை ஏற்றுக் கொண்டார்.

மூன்று வாரங்களுக்குப் பிறகு, பால்டிமோர் & ஒஹையோ ரயில்வே நிறுவனத்திற்கும், ட்ராம் நிறுவனத்திற்கும், ஹாரிஸன் நகர ஆணையருக்கும் இடையே ஓர் ஒப்பந்தம் கையெழுத்தாகியது. பாலத்தை உருவாக்குவதற்கு ஆகும் செலவில் அவர்கள் ஒவ்வொருவரும் மூன்றில் ஒரு பகுதியை ஏற்றுக் கொள்வதாக அந்த ஒப்பந்தத்தில் குறிப்பிடப்பட்டு இருந்தது.

இரண்டு மாதங்களுக்குப் பிறகு கட்டுமானப் பணி துவங்கியது. அதையடுத்த மூன்று மாதங்களில், ட்ராம்

ரயில்கள் லம்பர்போர்ட்டிற்குள் குறித்த நேரங்களில் வந்து போய்க் கொண்டிருந்தன. லம்பர்போர்ட் நகர மக்களுக்கு இது ஒரு பெரும் ஆசீர்வாதமாக அமைந்தது. ஏனெனில், அவர்களால் சௌகரியமாகத் தங்கள் ஊருக்குள் வந்து செல்ல முடிந்தது.

இதிலிருந்து எனக்கும் இரண்டு முக்கியமான அனுகூலங்கள் கிடைத்தன. ட்ராம் நிறுவனத்தின் தலைவர் என்னைத் தனது உதவியாளராகப் பணியில் சேர்த்துக் கொண்டார். இது பின்னாளில் நான் லாசெல் விரிவாக்கப் பல்கலைக்கழகத்தின் விளம்பரத் துறை மேலாளராக ஆவதற்கு வழிவகுத்தது.

தனிப்பட்ட சேவைகளை விற்பதன் மூலம் செல்வத்தைக் குவிக்க விரும்பும் மக்கள் பின்பற்ற வேண்டிய அறிவுறுத்தல்கள் கீழே விபரமாகக் கொடுக்கப்பட்டுள்ளன.

மாபெரும் செல்வங்கள் அனைத்தும் தனிப்பட்ட சேவைகள் அல்லது யோசனைகளின் விற்பனையில் இருந்துதான் துவங்குகின்றன என்பதை அறிவது உங்களுக்கு ஊக்கமளிக்கக்கூடும். நீங்கள் அதைப் பற்றி சற்று சிந்தித்துப் பாருங்கள். விற்பதற்குப் பொருட்களோ அல்லது வீடுமனைகளோ உங்களிடம் இல்லாத நிலையில், யோசனைகளையும் தனிப்பட்ட சேவைகளையும் தவிர, செல்வத்திற்கு பதிலீடாக வேறு எதை உங்களால் கொடுக்க முடியும்?

தலைவர்களும் பின்பற்றுபவர்களும்

பொதுவாக, இவ்வுலகில் உள்ள மக்களை இரண்டு வகையினராகப் பிரிக்கலாம்: தலைவர்கள் மற்றும் பின்பற்றுபவர்கள். நீங்கள் தேர்ந்தெடுத்துள்ள வாழ்க்கைப் பாதையில் நீங்கள் ஒரு தலைவராக இருக்க விரும்புகிறீர்களா அல்லது வெறுமனே அடுத்தவரைப் பின்பற்றுபவராக இருக்க விரும்புகிறீர்களா என்பதை முதலில் தீர்மானித்துக் கொள்ளுங்கள். இவர்கள் இருவரின் சம்பாத்தியம் பெருமளவில் வேறுபட்டுள்ளது. ஒரு தலைவர் சம்பாதிக்கும் அளவுக்கு அவரைப் பின்பற்றும் ஒருவரால் சம்பாதிக்க முடியாது. ஆனால் தங்கள் தலைவரின் அளவுக்குத் தாங்களும் சம்பாதிக்க வேண்டும்

என்று சிந்திக்கும் தவறை அவரைப் பின்பற்றும் சிலர் செய்கின்றனர்.

மற்றவர்களைப் பின்பற்றுபவராக இருப்பதில் எந்த அவமானமும் இல்லை. அதே சமயம், தொடர்ந்து பின்பற்றுபவராகவே நீடிப்பதில் எந்த மதிப்பும் இல்லை. பெரும்பாலான தலைசிறந்த தலைவர்கள் பின்பற்றுபவர்களாகத்தான் தங்கள் வாழ்க்கையைத் துவக்கியுள்ளனர். ஆனால் அவர்கள் புத்திசாலித்தனமான பின்பற்றுபவர்களாக இருந்ததால் பின்னாளில் தலைசிறந்த தலைவர்களாக உருவெடுத்தனர். ஒருசில விதிவிலக்குகளைத் தவிர, ஒரு தலைவரை புத்திசாலித்தனமாகப் பின்தொடர்ந்து செல்ல முடியாத ஒரு நபரால் ஒரு திறமையான தலைவராக உருவாக முடியாது. ஒரு தலைவரைத் திறமையாகப் பின்தொடர்ந்து செல்ல முடிகின்ற ஒரு நபர்தான் வழக்கமாக மிக வேகமாக ஒரு சிறந்த தலைவராக ஆகிறார். தன் தலைவரிடமிருந்து அறிவைப் பெறுவதற்கான வாய்ப்பு உட்பட, புத்திசாலித்தனமாக அவரைப் பின்பற்றும் ஒருவருக்குப் பல அனுகூலங்கள் உள்ளன.

தலைமைத்துவத்தின் முக்கியப் பண்புநலன்கள்

தலைமைத்துவத்திற்கான முக்கியக் காரணிகள் பின்வருமாறு:

1. **தடுமாற்றமில்லாத துணிச்சல்:** உங்களைப் பற்றிய அறிவு மற்றும் உங்களது வேலையைப் பற்றிய அறிவு ஆகியவற்றின் அடிப்படையில் அமைந்த துணிச்சல். தன்னம்பிக்கையும் துணிச்சலும் இல்லாத ஒரு தலைவர் தங்கள்மீது ஆதிக்கம் செலுத்துவதை அவரைப் பின்பற்றுபவர்கள் எவரும் விரும்ப மாட்டார்கள். அப்படிப்பட்ட ஒரு தலைவரால் தன்னைப் பின்பற்றுபவர்கள்மீது நெடுங்காலம் ஆதிக்கம் செலுத்த முடியாது.

2. **சுயகட்டுப்பாடு:** தன்னைக் கட்டுப்படுத்திக் கொள்ள முடியாத ஒருவரால் அடுத்தவர்களை ஒருபோதும் கட்டுப்படுத்த முடியாது. சுயகட்டுப்பாடானது

உங்களைப் பின்பற்றுபவர் பின்பற்றுபவர்களுக்கு ஒரு வலிமையான எடுத்துக்காட்டாக அமைகிறது.

3. **நியாயவுணர்வு:** நியாயவுணர்வு இல்லாமல் எந்தவொரு தலைவராலும் தன்னைப் பின்பற்றுபவர்களிடம் இருந்து மரியாதையைப் பெற முடியாது, அவர்களுக்குக் கட்டளைகளைப் பிறப்பிக்கவும் முடியாது.

4. **சீரிய முடிவெடுக்கும் திறன்:** தீர்மானங்களை மேற்கொள்வதில் தடுமாறும் நபர்கள், தாங்கள் உறுதியானவர்கள் அல்ல என்பதைத்தான் வெளிப்படுத்துகின்றனர். எனவே, அவர்களால் மற்றவர்களை வெற்றிகரமாக வழிநடத்த முடியாது.

5. **சீராகத் திட்டமிடும் திறன்:** வெற்றிகரமான தலைவர்கள் தங்கள் வேலையைத் திட்டமிட வேண்டும், திட்டங்களைச் செயல்படுத்த வேண்டும். நடைமுறைக்கு உகந்த சீரான திட்டங்கள் இல்லாமல் வெறுமனே ஊகங்களால் இயங்கும் தலைவர்கள் சுக்கான் இல்லாத ஒரு கப்பலைப் போன்றவர்கள். அவர்கள் என்றேனும் ஒரு நாள் பாறைகளில் சென்று மோதப் போவது உறுதி.

6. **பெறுவதைவிட அதிகமாகக் கொடுக்கும் பழக்கம்:** தங்களைப் பின்பற்றுபவர்களிடமிருந்து தாங்கள் எதிர்பார்ப்பதைவிட மிக அதிகமாக அவர்களுக்குக் கொடுப்பதற்குத் தலைவர்கள் தயாராக இருக்க வேண்டும்.

7. **இனிய ஆளுமை:** தலைமைத்துவம் என்பது மரியாதையின் பீடமாக இருக்க வேண்டும். ஓர் இனிமையான ஆளுமைக்கான அனைத்துக் காரணிகளிலும் மிக உயர்ந்த நிலையில் இல்லாத ஒரு தலைவரை அவரைப் பின்பற்றுபவர்கள் மதிக்க மாட்டார்கள்.

8. **பரிவு மற்றும் புரிதல்:** வெற்றிகரமான தலைவர்கள்

தங்களைப் பின்பற்றுபவர்களிடம் பரிவோடு நடந்து கொள்ள வேண்டும். அதோடு, அவர்கள் தங்களைப் பின்பற்றுபவர்களின் பிரச்சனைகளையும் புரிந்து கொள்ள வேண்டும்.

9. **அறிவார்ந்தவராக இருத்தல்:** தலைவரின் பதவி குறித்த விபரங்களில் அறிவார்ந்தவராக இருப்பது வெற்றிகரமான தலைமைத்துவத்திற்கு மிக மிக இன்றியமையாதது.

10. **முழுமையாகப் பொறுப்பேற்றுக் கொள்ளத் தயாராக இருத்தல்:** தலைவர்கள் தங்களைப் பின்பற்றுபவர்களின் குறைபாடுகளுக்கும் தவறுகளுக்கும் முழுமையாகப் பொறுப்பேற்றுக் கொள்ளத் தயாராக இருக்க வேண்டும். ஒரு தலைவர் தன்னுடைய பொறுப்பை வேறொருவர்மீது சுமத்த முயற்சித்தால், அவர் தொடர்ந்து தலைவராக நீடிக்க மாட்டார். உங்களைப் பின்பற்றுபவர்களில் யாரேனும் ஒருவர் ஒரு தவறு செய்தாலோ, அல்லது தகுதியற்றவராக இருந்தாலோ, இங்கு தோல்வியடைந்துள்ளது நீங்கள்தான் என்பதை நீங்கள் கருத்தில் கொள்ள வேண்டும்.

11. **ஒத்துழைப்பு:** வெற்றிகரமான தலைவர் என்பவர் ஒத்துழைப்புடன் கூடிய முயற்சி குறித்தக் கொள்கையைப் புரிந்து கொண்டு, அதை நடைமுறையில் செயல்படுத்துவதோடு, தன்னைப் பின்பற்றுபவர்களும் அவ்வாறு நடந்து கொள்ள அவர்களைத் தூண்டும் திறனைப் பெற்றிருக்க வேண்டும்.

இரண்டு வகையான தலைமைத்துவம் உள்ளது. முதலாவதும் மிகவும் பலனளிப்பதாகவும் விளங்குவது, பின்பற்றுபவர்களின் ஆதரவு மற்றும் பரிவுடன் கூடிய தலைமைத்துவம். இரண்டாவது வலுக்கட்டாயமாகத் திணிக்கப்படும் தலைமைத்துவம்.

திணிக்கப்படும் தலைமைத்துவம் நீடித்து நிலைக்காது என்பதற்கான ஆதாரங்கள் வரலாறு நெடுகிலும் நிரம்பி

வழிகின்றன. சர்வாதிகாரிகள் மற்றும் கொடுங்கோல் அரசர்களின் வீழ்ச்சியும் மறைவும் அதைப் பறைசாற்றுகின்றன. தங்கள்மீது திணிக்கப்படும் தலைமைத்துவத்தை மக்கள் நெடுங்காலம் பொறுத்துக் கொள்ள மாட்டார்கள்.

நெப்போலியன், முசோலினி, ஹிட்லர் ஆகியோர் வலுக்கட்டாயத்துடன் கூடிய தலைமைத்துவத்திற்கான உதாரண புருஷர்கள். இறுதியில் அவர்களது தலைமைத்துவம் தூக்கியெறியப்பட்டது. மக்களின் ஆதரவுடன்கூடிய தலைமைத்துவத்தால் மட்டுமே நீடித்து நிலைத்து நிற்க முடியும்.

வலுக்கட்டாயத்துடன்கூடிய தலைமைத்துவத்தை மக்கள் தற்காலிகமாகப் பின்பற்றக்கூடும், ஆனால் அவர்கள் அதை ஒருபோதும் மனப்பூர்வமாகச் செய்ய மாட்டார்கள்.

வெற்றிகரமான தலைவர்கள் இந்த அத்தியாயத்தில் விவரிக்கப்பட்டுள்ள தலைமைத்துவத்திற்கான பதினோரு காரணிகளையும் இன்னும் பிற சிறந்த காரணிகளையும் சுவீகரித்துக் கொள்வார்கள். இப்பண்புநலன்களைத் தங்கள் தலைமைத்துவத்தின் அடிப்படையாக ஆக்கிக் கொள்ளும் தலைவர்கள், வாழ்வின் எந்தவொரு பகுதியிலும் வழிநடத்திச் செல்வதற்கான அபரிமிதமான வாய்ப்பைக் கண்டுபிடிப்பார்கள்.

தலைமைத்துவத்தின் தோல்விக்கான முக்கியக் காரணங்கள்

தோல்வியடையும் தலைவர்களின் பத்து முக்கியத் தவறுகள் கீழே கொடுக்கப்பட்டுள்ளன. என்ன செய்ய வேண்டும் என்று தெரிந்திருப்பதைப் போலவே, என்ன செய்யக்கூடாது என்று தெரிந்திருப்பதும் இன்றியமையாதது.

1. **விபரங்களை ஒழுங்கமைக்கும் திறனின்மை:** விபரங்களை ஒழுங்கமைத்து, அவற்றைப் பற்றிய முழுமையான அறிவைப் பெறும் திறன் ஒரு திறமையான தலைமைத்துவத்திற்கு அவசியம். ஒரு தலைவர் என்ற முறையில் தான் செய்ய வேண்டிய

ஏதேனும் ஒரு காரியத்தைச் செய்வதற்கு எந்தவோர் உண்மையான தலைவருக்கும் நிச்சயமாக நேரம் இருக்கும். நீங்கள் ஒரு தலைவராக இருந்தாலும் சரி, அல்லது அவரைப் பின்பற்றும் ஒருவராக இருந்தாலும் சரி, உங்களுடைய திட்டங்களை மாற்றுவதற்கோ அல்லது ஏதேனும் ஒரு நெருக்கடியான விஷயத்தில் கவனம் செலுத்துவதற்கோ உங்களுக்கு நேரமில்லாத அளவுக்கு உங்களுக்கு ஏராளமான வேலைகள் உள்ளதாக நீங்கள் ஒப்புக் கொள்ளும்போது, நீங்கள் திறமையற்றவர் என்பதை ஒப்புக் கொள்கிறீர்கள். ஒரு வெற்றிகரமான தலைவர் தனது பதவி குறித்த அனைத்து விபரங்களையும் தன் விரல்நுனியில் வைத்திருக்க வேண்டும். அதோடு, தனக்குக் கீழே பணியாற்றும் திறமையான நபர்களிடம் தனது பதவி குறித்த விபரங்களைப் பகிர்ந்தளிக்கும் பழக்கத்தையும் அவர் உருவாக்கிக் கொள்ள வேண்டும்.

2. **பணிவான சேவையை வழங்க ஆர்வமின்மை:** உண்மையிலேயே தலைசிறந்த தலைவர்கள், தேவையான சமயங்களில், மற்றவர்களுக்கு ஏவும் வேலைகளைத் தாங்கள் செய்யத் தயாராக இருப்பார்கள்.

3. **தாங்கள் 'அறிந்துள்ள' விஷயங்களுக்காகத் தங்களுக்கு ஊதியம் வழங்கப்பட வேண்டும் என்ற எதிர்பார்ப்பு:** அதாவது, தாங்கள் அறிந்துள்ள விஷயங்களைக் கொண்டு தாங்கள் செய்யும் வேலைக்கு ஊதியத்தை எதிர்பார்ப்பதற்கு பதிலாக, அவ்விஷயங்கள் குறித்தத் தங்கள் அறிவைத் தாங்கள் பெற்றிருப்பதற்காகத் தங்களுக்கு ஊதியம் வழங்கப்பட வேண்டும் என்று எதிர்பார்ப்பது. நீங்கள் தெரிந்து வைத்துள்ளவற்றுக்காக இவ்வுலகம் உங்களுக்கு எந்த வெகுமதியையும் வழங்கப் போவதில்லை. நீங்கள் என்ன செய்கிறீர்களோ, அல்லது மற்றவர்களை எதைச் செய்யும்படித்

தூண்டுகிறீர்களோ, அதற்கு மட்டுமே உங்களுக்கு வெகுமதி அளிக்கப்படுகிறது.

4. **பின்பற்றுபவர்களிடமிருந்து வரும் போட்டி குறித்த பயம்:** தங்களைப் பின்பற்றுபவர்களில் ஒருவர் தங்கள் பதவியைத் தட்டிப் பறிக்கக்கூடும் என்ற பயத்தைக் கொண்டிருக்கும் தலைவர்களின் பயம் என்றேனும் ஒருநாள் உண்மையாகும் என்பது நிச்சயம். தனக்குக் கீழே பணியாற்றுபவர்களுக்குப் பயிற்சியளிக்கும் திறமையான தலைவர்கள் தங்கள் பதவி குறித்த விபரங்களையும் அவர்களோடு பகிர்ந்து கொள்வர். இவ்வழியில் மட்டுமே தலைவர்களால் தங்களைப் பெருக்கிக் கொள்ள முடியும், ஒரே நேரத்தில் பல்வேறு இடங்களில் இருக்க முடியும், பல்வேறு விஷயங்களில் கவனம் செலுத்த முடியும். தங்கள் சொந்த முயற்சியால் சாதிக்கக்கூடிய காரியங்களைவிட அதிகமான காரியங்களை மற்றவர்களைச் செய்ய வைக்கும் திறனுக்காகத்தான் தலைவர்களுக்கு அதிகப்படியான ஊதியம் வழங்கப்படுகிறது என்பது என்றென்றும் நிலைத்திருக்கும் உண்மை. திறமையான தலைவர்கள், வேலை குறித்த அறிவு மற்றும் ஒரு வசீகரமான ஆளுமையின் மூலம் மற்றவர்களுடைய திறனை மிகப் பெரிய அளவில் அதிகரித்து, அவர்களை சிறப்பாக சேவை செய்ய வைக்கின்றனர்.

5. **கற்பனைத் திறனின்மை:** கற்பனைத் திறன் இல்லாத ஒரு தலைவரால் நெருக்கடிகளை எதிர்கொள்ளவோ அல்லது தங்களைப் பின்பற்றுபவர்களைத் திறம்பட வழிநடத்துவதற்கான திட்டங்களை உருவாக்கவோ முடியாது.

6. **சுயநலம்:** தங்களைப் பின்பற்றுபவர்கள் செய்யும் சிறந்த வேலைக்குரிய புகழும் பெருமையும் தங்களுக்கே சொந்தம் என்று உரிமை கொண்டாடும் தலைவர்கள் என்றேனும் ஒருநாள் அவர்களின் கோபத்தையும் வெறுப்பையும் எதிர்கொண்டாக

வேண்டும். உண்மையிலேயே தலைசிறந்த தலைவர்கள் எந்தவிதமான புகழுக்கும் உரிமை கோருவதில்லை. சிறந்த தலைவர்கள் தங்கள்கீழ் பணியாற்றுபவர்கள் புகழும் பெருமையும் அடைவதைக் கண்டு திருப்தி கொள்கின்றனர். ஏனெனில், பெரும்பாலான மக்கள் வெறுமனே பணத்திற்காக உழைப்பதைவிட, புகழ் மற்றும் அங்கீகாரத்திற்காக அதிகக் கடினமாக உழைப்பார்கள் என்பதை அத்தலைவர்கள் அறிந்துள்ளனர்.

7. **பேராசை:** பேராசை கொண்ட தலைவர்களை, அவர்களைப் பின்பற்றுபவர்கள் மதிப்பதில்லை. மேலும், பேராசை எந்த வடிவில் இருந்தாலும் சரி, அது அதில் ஈடுபட்டுள்ளவர்களின் தாக்குப் பிடிக்கும் திறனையும் வலிமையையும் அழித்துவிடும்.

8. **விசுவாசமின்மை:** தங்கள்மீது வைக்கப்பட்டுள்ள நம்பிக்கைக்குப் பாதகமாக நடந்து கொள்கின்ற, தங்களுக்கு மேலே உள்ளவர்களிடத்திலும், தங்களுக்குக் கீழே இருப்பவர்களிடத்திலும் விசுவாசமின்றி நடந்து கொள்கின்ற தலைவர்களால் நீண்டகாலம் தங்கள் தலைமைத்துவத்தைப் பராமரிக்க முடியாது. விசுவாசமின்மை என்பது உங்களைத் தரைமட்டமாக்கி, உங்கள் மதிப்பைக் குழிதோண்டிப் புதைத்துவிடுகிறது. வாழ்வின் எந்தவொரு நிலையிலும் ஏற்படும் தோல்விக்கான முக்கியக் காரணங்களில் விசுவாசமின்மையும் ஒன்று.

9. **தலைமைத்துவத்தின் 'அதிகாரத்தை வலியுறுத்துதல்:**ஒரு திறமையான தலைவர், தன்னைப் பின்பற்றுபவர்களின் மனத்தில் பயத்தை விதைக்க முயற்சிப்பதன் மூலம் அவர்களை வழிநடத்துவதில்லை, மாறாக அவர்களை ஊக்குவிப்பதன் மூலம் வழிநடத்துகிறார். அதிகாரத்தைக் கொண்டு தன்னைப் பின்பற்றுபவர்கள்மீது ஆதிக்கம் செலுத்த

முயற்சிக்கும் தலைவர்கள் கட்டாயமாகத் திணிக்கப்படும் தலைமைத்துவத்தை வழிநடத்தும் நபர்களாக ஆகிவிடுகின்றனர். நீங்கள் ஒர் உண்மையான தலைவர் என்றால், நீங்கள் தலைவர் என்று உங்களை விளம்பரப்படுத்திக் கொள்ள வேண்டிய தேவை உங்களுக்கு இருக்காது. நீங்கள் ஓர் உண்மையான தலைவர் என்பது உங்கள் நடத்தையில் வெளிப்படும். உங்கள் பரிவு, புரிதல், நியாய உணர்வு, மற்றும் உங்கள் வேலை என்ன என்பதை நீங்கள் அறிந்துள்ளிர்கள் என்பதற்கான வெளிப்பாடு ஆகியவை உங்களுடைய தலைமைத்துவத்தைப் பறைசாற்றும்.

10. **பதவி மற்றும் பட்டங்களை வலியுறுத்துதல்:** தங்களைப் பின்பற்றுபவர்களின் மதிப்பைப் பெறுவதற்கு, திறமையான தலைவர்களுக்கு எந்தவிதமான பதவிகளோ பட்டங்களோ தேவைப்படுவதில்லை. பொதுவாக, தங்கள் பட்டங்கள் குறித்து அதிகமாக அலட்டிக் கொள்ளும் தலைவர்களிடம், வலியுறுத்துவதற்கு வேறு எந்த விஷயமும் இருக்காது. உண்மையான தலைவரின் அலுவலகத்திற்கான கதவுகள் எப்போதும் எல்லோருக்காகவும் திறந்திருக்கும்.

தலைமைத்துவத்தில் ஏற்படும் தோல்விக்கான மிகவும் பொதுவான காரணங்கள் இவை. தோல்வியை விளைவிக்க இவற்றில் ஏதேனும் ஒரு தவறு போதுமானது. நீங்கள் தலைவராக உருவாக விரும்பினால், இப்பட்டியலை கவனமாகப் படித்து, இத்தவறுகள் உங்களிடம் இல்லாமல் இருப்பதை உறுதி செய்து கொள்ளுங்கள்.

நிர்வாகம் மற்றும் ஒழுங்கமைப்பு ஆகியவற்றைக் கற்றுக் கொடுக்கும் பேராசிரியரான வாரென் பென்னிஸ், "விஷயங்களை சரியாகச் செய்பவர் ஒரு மேலாளர், ஆனால் சரியான விஷயங்களைச் செய்பவர் ஒரு தலைவர்," என்று கூறியுள்ளார்.

கடற்படையில் மிக உயர்ந்த பதவி வகித்தப் பெண் படைத்தளபதியான கிரேஸ் ஹாப்பர் ஒரு

தொலைக்காட்சிப் பேட்டியில், "விஷயங்களை நிர்வகிக்க வேண்டும், மக்களை வழிநடத்த வேண்டும்," என்று கூறினார்.

தோல்விக்கான முக்கியக் காரணங்கள்

மக்கள் உண்மையிலேயே முயற்சி செய்தும் தோற்றுப் போவது வாழ்வின் மாபெரும் சீரழிவு. பெரும்பாலான மக்கள் தோற்றுப் போவதும், ஒருசில மக்களே வெற்றி பெறுவதும் நிச்சயமாக ஒரு சீரழிவுதான்.

பல்லாயிரக்கணக்கான மக்களை ஆய்வு செய்யும் வாய்ப்பு எனக்குக் கிடைத்தது. அவர்களில் 98 சதவீதம் பேர் 'தோல்வியாளர்கள்' என்று முத்திரை குத்தப்பட்டவர்கள்.

இந்நூலில் குறிப்பிடப்பட்டுள்ள பதிமூன்று முக்கியக் கொள்கைகளைக் கடைபிடிப்பதன் மூலமாக மக்கள் பெரும் செல்வத்தைக் குவிக்கின்றனர் என்பதையும், தோல்விக்கு இருபத்தொன்பது முக்கியக் காரணங்கள் உள்ளன என்பதையும் என் ஆய்வுகள் நிரூபித்தன. தோல்விக்கான அந்த இருபத்தொன்பது காரணங்களும் கீழே பட்டியலிடப்பட்டு உள்ளன. அப்பட்டியலை நீங்கள் கவனமாக சீர்தூக்கிப் பாருங்கள். இவற்றில் எத்தனைக் காரணிகள் உங்கள் வெற்றிக்குத் தடையாக நிற்கின்றன என்பதைக் கண்டறிய இது உங்களுக்கு உதவும்.

1. **வாழ்வில் சிறப்பாக வரையறுக்கப்பட்டக் குறிக்கோளின்மை:** குறி வைப்பதற்கான ஒரு மையக் குறிக்கோளோ அல்லது திட்டவட்டமான இலக்கோ இல்லாத ஒரு நபருக்கு வெற்றிக்கான வாய்ப்பே கிடையாது. நான் ஆய்வு செய்த மக்களில், நூற்றுக்குத் தொண்ணூற்று எட்டு நபர்களுக்கு அப்படிப்பட்ட லட்சியம் எதுவும் இருக்கவில்லை. அவர்களது தோல்விக்கு இதுதான் முக்கியக் காரணம்.

2. **சராசரிக்கும் மேலாகக் குறி வைப்பதற்கான லட்சியமின்மை:** வாழ்வில் முன்னேற விரும்பாத, கொடுக்க வேண்டிய விலையைக் கொடுக்கத் தயாராக இல்லாத, அக்கறையற்ற மக்களுக்கு

என்னால் எந்த நம்பிக்கையையும் கொடுக்க முடியாது.

3. **போதுமான அளவு கல்வியறிவின்மை:** மற்றவற்றோடு ஒப்பிடுகையில் இந்த பலவீனத்தை சுலபமாக எதிர்கொண்டுவிடலாம். சுயமாகத் தங்களை உருவாக்கிக் கொண்டவர்கள் அல்லது சுயமாகத் தங்களுக்குக் கல்வியறிவை வழங்கிக் கொண்டவர்கள்தான் பெரும்பாலும் சிறப்பான கல்வியறிவைப் பெற்ற மக்கள் என்பதை அனுபவம் நிரூபித்துள்ளது. உங்களைக் கல்வியறிவு படைத்த ஒரு நபராக உருவாக்குவதற்குக் கல்லூரிப் பட்டம் மட்டுமே போதுமானதல்ல. மற்றவர்களின் உரிமைகளை மீறாமல் வாழ்வில் தங்களுக்கு விருப்பமான எதையும் தங்களால் பெற முடியும் என்பதைக் கல்வியறிவு பெற்ற எந்தவொரு நபரும் கற்றுக் கொண்டுள்ளனர். எழுத்தறிவை மட்டும் பெற்றிருப்பது கல்வியல்ல, மாறாக அந்த அறிவைத் திறமையாகவும் விடாமுயற்சியுடனும் வாழ்வில் செயல்படுத்துவதுதான் உண்மையான கல்வி. நீங்கள் தெரிந்து வைத்துள்ள விஷயங்களுக்காக மட்டுமே உங்களுக்கு ஊதியம் வழங்கப்படுவதில்லை, மாறாக, உங்களுக்குத் தெரிந்தவற்றைக் கொண்டு நீங்கள் என்ன செய்கிறீர்கள் என்பதற்காகவே உங்களுக்கு ஊதியம் கொடுக்கப்படுகிறது.

4. **சுயஒழுங்கின்மை:** ஒழுங்கு என்பது சுயகட்டுப்பாட்டின் மூலம் வருகிறது. அதாவது, அனைத்து எதிர்மறையான பண்புநலன்களையும் நீங்கள் கட்டுப்படுத்த வேண்டும் என்பது இதன் பொருள். சூழ்நிலைகளை உங்களால் கட்டுப்படுத்த முடிவதற்கு முன்பு, முதலில் நீங்கள் உங்களைக் கட்டுப்படுத்திக் கொள்ள வேண்டும். சுயகட்டுப்பாடுதான் நீங்கள் எதிர்கொள்ளக்கூடிய மிகக் கடினமான வேலை. நீங்கள் உங்களை வெற்றி கொள்ளாவிட்டால், நீங்கள் உங்களாலேயே தோற்கடிக்கப்படுவீர்கள். நீங்கள் ஒரு கண்ணாடியின்

முன்னால் நின்றால், உங்களுடைய சிறந்த நண்பரையும், உங்களுடைய மாபெரும் எதிரியையும் ஒருசேர அதில் நீங்கள் பார்க்கலாம்.

5. **உடல்நலக் குறைவு:** சிறந்த ஆரோக்கியம் இல்லாமல் எவரொருவராலும் மாபெரும் வெற்றியை அனுபவிக்க முடியாது. உடல்நலக் குறைவிற்கான பல காரணங்கள், ஒழுங்கு மற்றும் கட்டுப்பாடு ஆகியவை தொடர்பானவைதான். அவற்றில் முக்கியமானவை பின்வருமாறு:

   - ஆரோக்கியத்திற்கு எதிரான உணவு வகைகளை அளவுக்கதிகமாக உண்ணுதல்.
   - தவறான சிந்தனைப் பழக்கங்கள் அல்லது எதிர்மறையாக சிந்தித்தல்.
   - முறையான உடற்பயிற்சியின்மை.
   - முறையற்ற சுவாசப் பழக்கம் மற்றும் புத்துணர்ச்சியூட்டும் காற்று போதுமான அளவு இல்லாமை.

6. **குழந்தைப் பருவத்தில் ஏற்பட்ட சாதகமற்றச் சூழல்ரீதியான தாக்கங்கள்:** குற்றச் செயல்களில் ஈடுபடும் பெரும்பாலான மக்கள், தங்கள் குழந்தைப் பருவத்திலோ அல்லது இளமைப் பருவத்திலோ மோசமான சூழலில் வளர்ந்து, முறையற்றத் தொடர்புகளை ஏற்படுத்திக் கொண்டதன் விளைவாகவே அந்த மனப்போக்கைப் பெறுகின்றனர்.

7. **காலம் தாழ்த்துதல்:** தோல்விக்கான மிகப் பொதுவான காரணங்களில் ஒன்று இது. காலம் தாழ்த்தும் போக்கு ஒவ்வொரு மனிதரின் நிழலுக்குப் பின்னால் நின்று கொண்டு, வெற்றிக்கான அவரது வாய்ப்பைக் கெடுப்பதற்காகக் காத்துக் கொண்டிருக்கிறது. நம்மில் பெரும்பாலானவர்கள்

தோல்வியாளர்களாக வாழ்வதற்குக் காரணம், மதிப்புமிக்க ஏதோ ஒரு காரியத்தைச் செய்யத் துவங்குவதற்கு 'சரியான நேரம்' வருவதற்காகக் காத்துக் கொண்டிருப்பதுதான். இனியும் காத்திருக்காதீர்கள். நேரம் ஒருபோதும் 'சரியானதாக' இருக்காது. நீங்கள் இப்போது நிற்கும் இடத்தில் இருந்து துவக்குங்கள், உங்கள் கட்டுப்பாட்டில் உள்ள கருவிகளைக் கொண்டு செயல்படத் துவங்குங்கள். அப்போது, நீங்கள் செல்லும் வழியில் சிறப்பான கருவிகளை நீங்கள் கைவசப்படுத்துவீர்கள்.

8. **விடாமுயற்சியின்மை:** நம்மில் பெரும்பாலானவர்கள், நாம் துவக்கும் எந்தவொரு காரியத்தையும் சிறப்பாகத் துவக்குபவர்களாக இருக்கிறோம், ஆனால் அதை நிறைவேற்றுவதில் மோசமானவர்களாக இருக்கிறோம். தோல்வி குறித்த முதல் சமிக்கைகள் தென்பட்ட உடனேயே மக்கள் தங்கள் முயற்சியைக் கைவிடுகின்றனர். விடாமுயற்சிக்கு மாற்று எதுவும் கிடையாது. விடாமுயற்சியைத் தனது தாரக மந்திரமாகக் கொண்டுள்ள ஒருவர், 'தோல்வி' இறுதியில் களைத்துப்போய் விடைபெற்றுக் கொள்வதைக் கண்டறிகிறார். விடாமுயற்சியிடம் தோல்வியால் ஒருபோதும் மல்லுக்கு நிற்க முடியாது.

9. **எதிர்மறையான ஆளுமை:** ஓர் எதிர்மறையான ஆளுமையின் மூலம் மக்களை விலகி ஓடச் செய்யும் ஒரு நபரிடம் வெற்றிக்கான வாய்ப்பு இருப்பதில்லை. வெற்றியானது அதிகாரத்தைச் செயல்படுத்துவதில் இருந்து வருகிறது. அந்த அதிகாரம் மற்றவர்களின் ஒத்துழைப்புடன்கூடிய முயற்சிகளில் இருந்து பெறப்படுகிறது. ஓர் எதிர்மறையான ஆளுமை ஒத்துழைப்பைத் தூண்டாது.

10. **'எதையும் கொடுக்காமல் ஒன்றைப் பெற வேண்டும்' என்ற கட்டுப்படுத்த முடியாத**

ஆழ்விருப்பம்: சூதாடும் போக்கு கோடிக்கணக்கான மக்களைத் தோல்வியை நோக்கித் தள்ளுகிறது. இதற்கான ஆதாரத்தை, 1929ம் ஆண்டு வால்ஸ்டிரீட் பங்குச் சந்தை நிலைகுலைந்து போனதில் உங்களால் காண முடியும். அந்த நேரத்தில் பங்குகளில் சூதாடுவதன் மூலம் பணம் சம்பாதிக்கக் கோடிக்கணக்கான மக்கள் முயற்சித்துத் தோல்வியைத் தழுவினர்.

11. **முடிவெடுக்கும் திறனின்மை:** வெற்றி பெறும் மக்கள் தீர்மானங்களை மேற்கொள்வதில் உடனடியாகச் செயல்படுகின்றனர், ஆனால் அவற்றை மாற்றுவதில் மிகவும் மெதுவாகச் செயல்படுகின்றனர். தோல்வியுறும் மக்கள் முடிவெடுப்பதில் மெதுவாக இருக்கின்றனர், அவற்றை அடிக்கடியும் விரைவாகவும் மாற்றுகின்றனர். தீர்மானமின்மையும் காலம் தாழ்த்துவதும் இரட்டைக் குழந்தைகள், ஒன்று கண்டுபிடிக்கப்படும்போது, மற்றொன்றும் வழக்கமாக அங்கு இருப்பதைக் காண முடியும். தோல்வி எனும் படுகுழிக்குள் உங்களை அவை நிரந்தரமாகத் தள்ளிவிடுவதற்கு முன் இந்த ஜோடியை நீங்கள் உடனடியாக நாடு கடத்திவிடுங்கள்.

12. **பயங்களுக்கு அடிமையாக இருத்தல்:** ஏழ்மை, விமர்சனம், உடல்நலக் குறைவு, அன்பு இழப்பு, வயதான காலம், மற்றும் மரணம் ஆகிய ஆறு அடிப்படை பயங்கள் குறித்த ஆழமான ஆய்வை இப்புத்தகத்தின் இறுதி அத்தியாயத்தில் நீங்கள் காண்பீர்கள். உங்களுடைய சேவைகளைத் திறமையாக விற்பதற்கு முதலில் இவற்றை நீங்கள் வெற்றி கொண்டாக வேண்டும்.

13. **வாழ்க்கைத் துணைவரைத் தேர்ந்தெடுப்பதில் தவறு செய்தல்:** அதிகமான நபர்கள் தங்கள் வாழ்க்கையில் தோல்வி அடைந்துள்ளதற்கான

காரணங்களில் இது முக்கியமான ஒன்றாகத் திகழ்கிறது. திருமண உறவு இரு நபர்களுக்கு இடையே மிகவும் அன்னியோன்யமான ஒரு தொடர்பை ஏற்படுத்துகிறது. இந்த உறவு இணக்கமானதாக இல்லை என்றால், தோல்வி நிச்சயமாகப் பின்தொடரும். அது லட்சியத்தை வேரோடு அழிக்கின்ற தோல்வியாகவும் அமையும்.

14. **அளவுக்கதிகமான எச்சரிக்கை:** துணிந்து ஒரு காரியத்தில் இறங்காத ஒரு நபர் பொதுவாகப் பிறர் விட்டுச்செல்லும் எச்ச சொச்சங்களைத்தான் எடுத்துக் கொள்ள வேண்டியிருக்கும். போதுமான எச்சரிக்கையுடன் நடந்து கொள்ளாதது எந்த அளவுக்கு மோசமானதோ, அளவுக்கதிகமான எச்சரிக்கையுடன் நடந்து கொள்வதும் அதே அளவு மோசமானதுதான். இரண்டிலிருந்தும் நீங்கள் உங்களைப் பாதுகாத்துக் கொள்ள வேண்டும்.

15. **வியாபாரத்தில் கூட்டாளிகளைத் தேர்ந்தெடுப்பதில் தவறு செய்தல்:** வியாபாரத்தில் ஏற்படும் தோல்விக்கான மிகப் பொதுவான காரணங்களில் ஒன்று இது. அதேபோல், நீங்கள் வேலை தேடும்போது, உத்வேகமூட்டக்கூடிய, புத்திசாலித்தனமான, வெற்றிகரமான தலைவரைக் கொண்ட நிறுவனத்தைத் தேர்ந்தெடுப்பதில் நீங்கள் அதிக அக்கறையுடன் செயல்பட வேண்டும். நாம் யாருடன் மிக நெருங்கிய தொடர்பு வைத்திருக்கிறோமோ, அவரது பண்புநலன்களை நாம் சுவீகரித்துக் கொள்கிறோம். மதிப்புமிக்கப் பண்புநலன்களைக் கொண்ட ஒரு தலைரைக் கொண்ட நிறுவனத்தைத் தேர்ந்தெடுங்கள்.

16. **மூடநம்பிக்கை மற்றும் பாரபட்சம்:** மூடநம்பிக்கை என்பது ஒரு வகையான பயம். அது அறியாமைக்கான ஓர் அடையாளமும்கூட வெற்றிகரமான மக்கள் திறந்த மனத்தைக் கொண்டவர்களாகவும் எதற்கும்

அஞ்சாதவர்களாகவும் இருக்கின்றனர்.

17. **தொழிலைத் தேர்ந்தெடுப்பதில் தவறு செய்தல்:** உங்களுக்கு விருப்பமில்லாத வேலையில் உங்களால் சிறப்பான வெற்றியைப் பெற முடியாது. உங்கள் இதயபூர்வமாக நீங்கள் ஈடுபடக்கூடிய ஒரு வேலையைத் தேர்ந்தெடுப்பது, தனிப்பட்ட சேவைகளை விற்பதில் நீங்கள் மேற்கொள்ள வேண்டிய மிகவும் இன்றியமையாத நடவடிக்கையாகும். சில சமயங்களில் பணம் அல்லது சூழல்களின் காரணமாக உங்களுக்கு விருப்பமில்லாத ஒரு வேலையை ஒரு குறிப்பிட்டக் காலம்வரை நீங்கள் செய்ய வேண்டியிருக்கும்போதுகூட, உங்கள் வாழ்வில் நீங்கள் கொண்டுள்ள இலக்கை உண்மையாக்குவதற்கான திட்டங்களை நீங்கள் கண்டிப்பாக உருவாக்க வேண்டும்.

18. **கவனச்சிதறல்:** எல்லாவற்றிலும் அரைகுறையாய் ஈடுபடும் ஒருவர் எதிலும் சிறப்பானவராக இருக்க மாட்டார். உங்களுடைய முயற்சிகள் அனைத்தையும் ஒரே ஒரு திட்டவட்டமான, முக்கியமான இலக்கின்மீது குவியுங்கள்.

19. **கண்மூடித்தனமாகச் செலவழிக்கும் பழக்கம்:** ஏழ்மை குறித்த பயத்திலேயே எப்போதும் நீங்கள் உழன்று கொண்டிருந்தால் உங்களால் வெற்றி பெற முடியாது. உங்களுடைய வருவாயில் ஒரு குறிப்பிட்டத் தொகையை முறையாக சேமிக்கும் பழக்கத்தை உருவாக்கிக் கொள்ளுங்கள். உங்களுடைய தனிப்பட்ட சேவைகளை விற்பது தொடர்பான பேரப்பேச்சில் நீங்கள் ஈடுபட்டிருக்கும்போது, வங்கியில் இருக்கும் பணம் துணிச்சலுக்கான மிகவும் பாதுகாப்பான ஓர் அடித்தளத்தை உங்களுக்குக் கொடுக்கும். பணம் இல்லையென்றால், உங்களுக்குக் கொடுக்கப்படும் ஊதியத்தை ஏற்றுக் கொண்டு, கிடைத்த வேலையை

வைத்துக் கொண்டு திருப்தியாக இருக்க வேண்டி வரும்.

20. **உற்சாகமின்மை:** உற்சாகம் இல்லாவிட்டால் ஒருவரால் தன்னை உறுதியாக நிலைநிறுத்திக் கொள்ள முடியாது. உற்சாகம் எளிதில் அடுத்தவரைப் பற்றிக் கொள்ளும் தன்மையுடையது. உற்சாகத்தைத் தன் கட்டுப்பாட்டில் வைத்துள்ள ஒரு நபர் பொதுவாக எல்லா இடங்களிலும் வரவேற்கப்படுகிறார்.

21. **சகிப்புத் தன்மையின்மை:** எந்தவொரு விஷயத்திற்கும் மூடிய மனத்துடன் இருக்கும் ஒருவர் முன்னேறுவது அரிது. சகிப்புத் தன்மையின்மை என்பதற்கு, அறிவை சேகரிப்பதை நீங்கள் நிறுத்திவிட்டீர்கள் என்று அர்த்தம். சமயரீதியான, இனரீதியான, மற்றும் அரசியல்ரீதியான கருத்து வேறுபாடுகள் தொடர்பான சகிப்புத் தன்மையின்மை மிகவும் அழிவுபூர்வமானவை.

22. **மிதமிஞ்சிய ஈடுபாடு:** அளவுக்கதிகமாக உண்ணுதல், மது அருந்துதல், போதை மருந்துகளை உபயோகித்தல் போன்றவற்றில் மிதமிஞ்சிய ஈடுபாடு கொள்வது அழிவுக்கு இட்டுச் செல்லும். இவற்றில் எதுவொன்றிலும் அளவுக்கதிகமாக நீங்கள் ஈடுபட்டால், உங்களுடைய வெற்றிக்கு அது சாவுமணி அடித்துவிடும்.

23. **மற்றவர்களுடன் ஒத்துழைக்கும் திறனின்மை:** மற்ற எந்தவொரு காரணத்தைவிடவும் இதன் காரணமாகத்தான் பலர் தங்கள் பதவிகளையும் வாழ்வில் பெரும் வாய்ப்புகளையும் இழக்கின்றனர். விபரமறிந்த தொழிலதிபர்களும் தலைவர்களும் இத்தவறைப் பொறுத்துக் கொள்ள மாட்டார்கள்.

24. **சுயமுயற்சியின் மூலம் அடையப்படாத அதிகாரத்தைப் பெற்றிருத்தல்:** செல்வந்தர்களுக்கு மகனாக அல்லது மகளாகப் பிறப்பது, சொத்துக்களை

சுவீகாரமாகப் பெறுவது போன்ற, சுயமுயற்சியால் பெறப்படாத அதிகாரம் ஒருவரது கைகளில் இருந்தால், மெல்ல மெல்ல அது வெற்றியைக் குழிதோண்டிப் புதைத்துவிடும். விரைவான செல்வங்கள் ஏழ்மையைவிட அதிக ஆபத்தானவை.

25. **வேண்டுமென்றே நேர்மையின்றி நடந்து கொள்ளுதல்:** நேர்மைக்கு மாற்றே கிடையாது. உங்கள் கட்டுப்பாட்டில் இல்லாத சூழல்கள் காரணமாக, நிரந்தரமான பாதிப்பு ஏதுமின்றி, நீங்கள் தற்காலிகமாக நேர்மையின்றி நடந்து கொள்ளக்கூடும். ஆனால், நீங்கள் வேண்டுமென்றே நேர்மையின்றி நடந்து கொள்வதைத் தேர்ந்தெடுக்கும்போது, வெற்றி வாய்ப்பு உங்களுக்கு அறவே இல்லாமல் போய்விடும். உங்களுடைய நடவடிக்கைகள் என்றேனும் ஒருநாள் உங்கள் தலையில் விடிந்து, உங்கள் மதிப்பையும் சுதந்திரத்தையும் நீங்கள் இழக்கும்படிச் செய்துவிடும்.

26. **அகங்காரம் மற்றும் படாடோபம்:** இப்பண்புநலன்கள், உங்களிடமிருந்து ஒதுங்கிப் போகும்படி மற்றவர்களுக்கு எச்சரிக்கை விடுக்கும் சிவப்பு விளக்குகளாகும். வெற்றியின் எதிரிகள் இவை.

27. **சிந்திப்பதற்கு பதிலாக ஊகிப்பது:** துல்லியமாக சிந்திப்பதற்குத் தேவையான உண்மைத் தகவல்களை சேகரிப்பதற்குப் பெரும்பாலான மக்கள் அக்கறை காட்டுவதில்லை, அல்லது படுசோம்பேறிகளாக இருக்கின்றனர். ஊகத்தின் மூலமாக உருவாக்கப்படும் 'அபிப்பிராயங்கள்'மீது செயல்படுவதை அவர்கள் தேர்ந்தெடுக்கின்றனர்.

28. **மூலதனமின்மை:** முதன்முறையாக வியாபாரத்திற்குள் காலெடுத்து வைக்கும் நபர்கள் தோல்வியுறுவதற்கான முக்கியக் காரணம் இது. உங்கள் தவறுகளால் ஏற்படக்கூடிய அதிர்ச்சியைத்

தாங்கிக் கொண்டு, ஒரு மதிப்பான நிலையை நீங்கள் அடையும்வரை தொடர்ந்து நீடிப்பதற்கு உங்களுக்கு உதவுவதற்குப் போதுமான அளவு பணம் உங்களிடம் இருக்க வேண்டியது அவசியம்.

29. நீங்கள் தோல்வியடைவதற்குக் காரணமாக இருந்த ஒரு குறிப்பிட்ட விஷயம் இப்பட்டியலில் விடுபட்டுப் போயிருந்தால், அதை இங்கு சேர்த்துக் கொள்ளுங்கள்.

உங்களை நன்றாகத் தெரிந்து வைத்திருக்கும் ஒரு நபரோடு சேர்ந்து இப்பட்டியலில் உள்ளவற்றைப் படித்து, தோல்விக்கான இந்தக் காரணங்கள் ஒவ்வொன்றையும் எடுத்துக்கொண்டு, அதன் அடிப்படையில் உங்களை ஆய்வு செய்தால் அது உங்களுக்குப் பேருதவியாக இருக்கும். பெரும்பாலான மக்களுக்கு மற்றவர்கள் தங்களைப் பார்ப்பதுபோல் தங்களைத் தாங்களே பார்க்கத் தெரியாது. அப்படிப்பட்டவர்களில் நீங்களும் ஒருவராக இருக்கக்கூடும்.

சுயகட்டுப்பாட்டின் முக்கியத்துவம்

ஒருநாள் நான் என் அலுவலத்தில் வேலை செய்து கொண்டிருந்தபோது, அக்கட்டிடத்தின் துப்புரவுப் பணியாளருக்கும் எனக்கும் இடையே ஒரு தகராறு ஏற்பட்டது. இது எங்களுக்கிடையே ஒரு பரஸ்பரக் காழ்ப்புணர்வாக மாறியது. என்மீது அவர் கொண்டிருந்த கோபத்தை வெளிப்படுத்தும் விதமாக, நான் என் அலுவலகத்தில் தனியாக அமர்ந்து வேலை செய்து கொண்டு இருக்கும்போதெல்லாம் அவர் அந்தக் கட்டிடத்தின் விளக்குகளை அணைத்துவிடுவார். இது பலமுறை நிகழ்ந்தது. இறுதியில் நான் அவருக்கு பதிலடி கொடுப்பதென்று தீர்மானித்தேன். ஒரு ஞாயிற்றுக் கிழமையன்று அதற்கான வாய்ப்பு வந்தது. அன்றிரவு நான் ஆற்றவிருந்த சொற்பொழிவைத் தயாரிப்பதற்காக நான் என் அலுவலகத்திற்கு வந்தேன். நான் என் இருக்கையில் அமர்ந்த கணத்தில் அனைத்து விளக்குகளும் அணைந்தன.

கோபத்தில் நான் நேராக அக்கட்டிடத்தின்

அடித்தளத்திற்குச் சென்றேன். அவர் அங்குதான் இருப்பார் என்பதை நான் அறிந்திருந்தேன். நான் அங்கு போனபோது, வழக்கத்திற்கு மாறாக எதுவுமே நடக்காததுபோல், அவர் உற்சாகமாக விசிலடித்தபடி நிலக்கரியைக் கொதிகலனிற்குள் போடுவதில் மும்முரமாக ஈடுபட்டிருந்தார்.

எந்த ஜோடனையுமின்றி நான் அவரைக் கூப்பிட்டு, மோசமான வார்த்தைகளால் ஐந்து நிமிடங்கள் அவரைத் தாறுமாறாகக் கிழித்தேன். நான் கூறிய வார்த்தைகள் கொதிகலனிலிருந்த நெருப்பைவிட அதிக சூடாக இருந்தன. இறுதியில், கூறுவதற்கு வேறு வார்த்தைகளின்றி நான் சற்று நிதானிக்கத் துவங்கினேன். அப்போது அவர் தன்னை ஆசுவாசப்படுத்திக் கொண்டு, முகத்தில் ஒரு மலர்ச்சியான புன்னகையுடன், கட்டுப்பாடும் கனிவும் நிறைந்த ஒரு மெதுவான, மென்மையான குரலில், "இன்று காலையில் நீங்கள் சற்று அதிகப் படபடப்பாக இருப்பதுபோல தோன்றுகிறதே! என்ன விஷயம்?" என்று என்னிடம் கேட்டார்.

அவரது கேள்வி என்னை நிலைதடுமாறச் செய்தது. எழுதப் படிக்கத் தெரியாத ஒரு மனிதர், தன்னுடைய இந்தக் குறைபாட்டையும் தாண்டி, நான் தேர்ந்தெடுத்திருந்த ஓர் ஆயுதத்தைக் கொண்டு என்னை வீழ்த்தியிருந்தார் என்ற உண்மை என்னை வெட்கித் தலைகுனிய வைத்தது. என் மனசாட்சி என்மீது குற்றம் சுமத்தியது. நான் தோற்கடிக்கப்பட்டிருந்தேன் என்பதை மட்டுமல்லாமல், நான்தான் அந்த வாக்குவாதத்தை துவக்கித் தவறு இழைத்திருந்தேன் என்பதையும் நான் அறிந்தேன். அது எனக்கு இன்னும் அதிக அவமானத்தை ஏற்படுத்தியது.

என் மனசாட்சி என்மீது குற்றம் சுமத்தியதோடு மட்டுமல்லாமல், என் மனத்தில் சில தர்மசங்கடமான எண்ணங்களையும் நிலைப்படுத்தியது. அது என்னைக் கேலி செய்தது, துளைத்தெடுத்தது. ஷேக்ஸ்பியர், பிளேட்டோ, சாக்ரட்டீஸ், எமர்சன் ஆகியோரின் படைப்புகளையும் பைபிளையும் ஓரளவுக்கு நன்றாகப் படித்திருந்த, உளவியலில் மேதமை பெற்றிருந்த, பொன்விதி தத்துவத்திற்கு வக்காலத்து வாங்குகின்ற நான் அங்கு சிலையாக நின்றேன்; இலக்கியத்தைப் பற்றியோ

அல்லது தத்துவத்தைப் பற்றியோ எதுவும் அறிந்திராத, இந்த அறிவுக் குறைபாட்டையும் தாண்டி வார்த்தைப் போரில் என்னை வீழ்த்திய ஒருவர் என்முன் மௌனமாக நின்று கொண்டிருந்தார்.

அதற்கு மேல் அங்கு நின்று கொண்டு என்ன செய்வது என்பதை அறியாமல், நான் வேகவேகமாக என் அறைக்குத் திரும்பினேன். நடந்து முடிந்த அந்த விஷயத்தைப் பற்றி நான் நினைத்துப் பார்க்கத் துவங்கியபோது, என் தவறை என்னால் உணர்ந்து கொள்ள முடிந்தது. ஆனால் அந்தத் தவறைச் சரிசெய்வதற்கு என்ன செய்யப்பட வேண்டுமோ, அதைச் செய்வதற்கு நான் தயங்கினேன். அது என் இயல்பு! அவரோடு நான் சமரசம் செய்து கொள்கிறேனோ இல்லையோ, ஆனால் என் மனத்தில் அமைதி ஏற்பட வேண்டுமென்றால் நான் அவரிடம் சென்று மன்னிப்புக் கோர வேண்டும் என்பதை நான் அறிந்திருந்தேன். இறுதியில் என் மனத்தைத் தேற்றிக் கொண்டு மீண்டும் அக்கட்டிடத்தின் அடித்தளத்திற்குச் சென்று மற்றுமோர் அவமானத்தை சந்திக்கத் தயாரானேன். மன்னிப்புக் கேட்க வேண்டும் என்ற முடிவை நான் அவ்வளவு சுலபமாகவோ அல்லது அவ்வளவு விரைவாகவோ எடுத்துவிடவில்லை.

நான் என் அலுவலகத்தைவிட்டுப் புறப்பட்டேன். ஆனால் முதன்முறை நான் கீழே சென்றபோது எவ்வளவு வேகமாக நடந்து சென்றேனோ, அந்த வேகம் இப்போது என் நடையில் இருக்கவில்லை. நான் எதிர்கொள்ளவிருந்த அவமானத்தை எவ்வளவு குறைத்துக் கொள்ள முடியுமோ, அவ்வளவு குறைத்துக் கொள்வதற்கு இப்போது அவரை எவ்வாறு அணுக வேண்டும் என்பது குறித்து சிந்தித்தபடியே நடந்து கொண்டிருந்தேன்.

நான் கீழே சென்றடைந்தபோது, கதவருகே வருமாறு அவரை அழைத்தேன். ஓர் அமைதியான, அன்பான குரலில் அவர் என்னிடம், "இம்முறை என்ன கூறப் போகிறீர்கள்?" என்று கேட்டார்.

அவர் அனுமதித்தால், நான் செய்த தவறுக்கு அவரிடம் மன்னிப்புக் கேட்க விரும்புவதாக அவரிடம் தெரிவித்தேன். மீண்டும் அவர் மலர்ந்த முகத்துடன், "நீங்கள் என்னிடம் மன்னிப்புக் கேட்க வேண்டியதில்லை. இந்த நான்கு சுவர்களையும், உங்களையும், என்னையும் தவிர வேறு

யாரும் நீங்கள் பேசியதைக் கேட்கவில்லை. நான் யாரிடமும் இது பற்றிக் கூறப் போவதில்லை. நீங்களும் யாரிடமும் கூற மாட்டீர்கள் என்று எனக்குத் தெரியும். எனவே, இந்த சம்பவத்தை இப்போதே மறந்துவிடுங்கள்," என்று கூறினார்.

இது முதலில் அவர் என்னிடம் கூறியதைவிட அதிகமாக என்னைக் காயப்படுத்தியது. என்னை மன்னிக்கத் தயாராக இருந்ததை அவர் என்னிடம் வெளிப்படுத்தியதோடு, அந்த சம்பவம் எனக்கு எந்தப் பிரச்சனையையும் ஏற்படுத்திவிடக்கூடாது என்பதற்காக வெளியே தெரியாமல் அதை மறைப்பதற்கு எனக்கு உதவவும் தான் தயாராக இருந்ததை அவர் எனக்குச் சுட்டிக்காட்டியிருந்தார்.

ஆனால் நான் அவரை நோக்கி நடந்து சென்று அவரது கையைப் பற்றினேன். நான் என் இதயபூர்வமாக அவருடன் கைகுலுக்கினேன். மன்னிப்புக் கேட்பதற்குத் தேவையான துணிச்சலை நான் வரவழைத்துக் கொண்டது குறித்து நல்லவிதமாக உணர்ந்தபடியே மீண்டும் என் அலுவலகத்தை நோக்கி நடக்கத் துவங்கினேன். நான் என் சுயகட்டுப்பாட்டை இழந்து, அதன் விளைவாக இன்னொருவர் என்னை அவமானப்படுத்தும் நிலையில் இனி ஒருபோதும் என்னை நான் வைத்துக் கொள்ள மாட்டேன் என்று என் மனத்தில் தீர்மானித்துக் கொண்டேன்.

உங்களுடைய சுயமதிப்பு என்னவென்று உங்களுக்குத் தெரியுமா?

"தன்னை அறிந்து கொள்!" என்பதுதான் முதுபெரும் எச்சரிக்கை. பொருட்களை நீங்கள் வெற்றிகரமாக விற்பனை செய்ய வேண்டும் என்றால், அவற்றைப் பற்றி நீங்கள் நன்றாகத் தெரிந்து வைத்திருக்க வேண்டும். அதேபோல, உங்களுடைய பலவீனங்கள் அனைத்தையும் ஈடுகட்டவோ அல்லது அவற்றை ஒட்டுமொத்தமாகக் களையவோ நீங்கள் விரும்பினால், உங்கள் பலவீனங்கள் எவை என்பது முதலில் உங்களுக்குத் தெரிந்திருக்க வேண்டும். அதேபோல உங்களது வலிமைகள் பிறரது கவனத்தைக் கவர்வதற்கு, உங்கள் வலிமைகள் எவை என்பதை முதலில் நீங்கள் அறிந்திருக்க வேண்டும்.

உங்களைத் துல்லியமாக ஆய்வு செய்வதன் மூலமாக மட்டுமே உங்களைப் பற்றி உங்களால் அறிந்து கொள்ள முடியும்.

பணம் வேண்டும் என்பது ஒரு விஷயம் - எல்லோருமே அதிகப் பணத்தை விரும்புகின்றனர். ஆனால், அதிக மதிப்பு வாய்ந்தவராக இருப்பது என்பது முற்றிலும் வேறான ஒரு விஷயம். பெரும்பாலான மக்கள் தங்களுக்கு நியாயமாகக் கிடைக்க வேண்டியவற்றைத் தங்கள் விருப்பங்கள் என்று தவறாக நினைத்துக் கொள்கின்றனர். உங்கள் பொருளாதாரரீதியான விருப்பங்களுக்கும் உங்களுடைய மதிப்பிற்கும் எந்த சம்பந்தமும் இல்லை. பயனுள்ள சேவையை வழங்குவதற்கான உங்கள் திறன் அல்லது அப்படிப்பட்ட சேவையை வழங்குவதற்கு மற்றவர்களைத் தூண்டுவதற்கான உங்கள் திறனால் மட்டுமே உங்கள் மதிப்பு தீர்மானிக்கப்படுகிறது.

பொருட்களை விற்பனை செய்யும் வேலையில் நீங்கள் இருந்தால் ஒவ்வொரு வருடமும் அவற்றை நீங்கள் எவ்வாறு கணக்கெடுப்பீர்களோ, அதேபோல் தனிப்பட்ட சேவைகளை விற்க நீங்கள் முற்படும்போது, வருடாந்திர சுயஆய்வு மிகவும் இன்றியமையாத பங்கு வகிக்கிறது. மேலும், உங்களுடைய வருடாந்திர ஆய்வானது உங்களுடைய நற்பண்புகள் அதிகரித்திருப்பதையும் உங்களுடைய குறைபாடுகள் குறைந்திருப்பதையும் சுட்டிக்காட்ட வேண்டும். உங்கள் வாழ்வில் நீங்கள் முன்னேறிக் கொண்டிருக்கலாம், அல்லது ஒரே இடத்தில் தேக்கமடைந்துவிட்டிருக்கலாம், அல்லது பின்னுக்குச் சென்று கொண்டிருக்கலாம். முன்னேறிச் செல்வதுதான் உங்கள் குறிக்கோளாக இருக்க வேண்டும். நீங்கள் முன்னேறியிருக்கிறீர்களா என்பதையும், அவ்வாறு நீங்கள் முன்னேறியிருந்தால் எந்த அளவுக்கு முன்னேறியிருக்கிறீர்கள் என்பதையும் உங்கள் வருடாந்திர சுயஆய்வு உங்களுக்கு வெளிப்படுத்தும். நீங்கள் பின்னுக்குச் சென்று கொண்டிருந்தால், அவ்வாறு செல்லக் காரணமாக இருந்த உங்களது சில நடவடிக்கைகளையும் அது வெளிக்காட்டும். முன்னேற்றம் மெதுவாக இருந்தாலும், நீங்கள் தொடர்ந்து முன்னோக்கிச் சென்று கொண்டு இருப்பது முக்கியம்.

இந்த சுயஆய்வு ஒவ்வொரு வருடத்தின் முடிவிலும் மேற்கொள்ளப்பட வேண்டும். அப்போதுதான், உங்கள் சுயஆய்வு உங்களுக்குப் பரிந்துரைக்கும் மேம்பாடுகளை உங்கள் புதுவருடத் தீர்மானங்களில் உங்களால் சேர்த்துக் கொள்ள முடியும். கீழ்க்கண்ட கேள்விகளை உங்களிடம் நீங்களே கேட்டு, உங்களை நீங்களே ஏமாற்றிக் கொள்வதற்கு அனுமதிக்காத ஒருவரது உதவியுடன் இக்கேள்விகளுக்கான விடைகளை சரிபார்ப்பதன் மூலம் உங்களை நீங்கள் துல்லியமாக மதிப்பீடு செய்து கொள்ளலாம்.

சுயஆய்வுக்கான கேள்விகள்

1. இவ்வருடத்தில் என்னுடைய குறிக்கோளாக நான் நிர்ணயித்துக் கொண்ட இலக்கை நான் அடைந்துவிட்டேனா ? (உங்கள் வாழ்வின் முக்கியக் குறிக்கோளின் ஒரு பகுதியாக, ஒவ்வொரு வருடமும் ஒரு திட்டவட்டமான வருடாந்திரக் குறிக்கோளை நோக்கி நீங்கள் செயல்பட வேண்டும்.)

2. என்னால் முடிந்த அளவுக்கு சிறந்த தரம் வாய்ந்த சேவையை நான் வழங்கியுள்ளேனா? என் சேவையின் ஏதேனும் ஒரு பகுதியை என்னால் மேம்படுத்தியிருக்க முடியுமா?

3. என்னால் இயன்ற அளவுக்கு மிக அதிகமான சேவையை நான் வழங்கியிருக்கிறேனா?

4. என்னுடைய நடத்தையின் போக்கு எல்லா நேரங்களிலும் இணக்கமானதாகவும் ஒத்துழைப்புடன் கூடியதாகவும் இருந்துள்ளதா?

5. காலம் தாழ்த்துதல் எனும் பழக்கம் எந்த வகையிலாவது என்னுடைய செயற்திறனைக் குறைப்பதற்கு நான் அனுமதித்திருக்கிறேனா? அது உண்மை என்றால், எந்த அளவுக்கு நான் அதை அனுமதித்துள்ளேன்?

6. எனது ஆளுமையை நான் மேம்படுத்தியுள்ளேனா? அது உண்மையானால், எந்தெந்த வழிகளில் நான் அதை மேம்படுத்தியிருக்கிறேன் ?

7. என்னுடைய திட்டங்கள் அனைத்தும் முழுமையாக நிறைவேறும்வரை நான் விடாமுயற்சியுடன் தொடர்ந்து செயல்பட்டு வந்துள்ளேனா?

8. எடுக்க வேண்டிய திட்டவட்டமான தீர்மானங்களை உரிய காலத்தில் எல்லா நேரங்களிலும் நான் எடுத்திருக்கிறேனா?

9. ஆறு அடிப்படை பயங்களில் ஏதேனும் ஒன்று என்னுடைய செயற்திறனைக் குறைப்பதற்கு நான் அனுமதித்திருக்கிறேனா?

10. நான் அளவுக்கு மீறிய எச்சரிக்கையுடனோ அல்லது கவனக்குறைவாகவோ நடந்து கொண்டிருக்கிறேனா?

11. வேலையிடத்தில் என்னுடைய சக ஊழியர்களுடனான எனது உறவு இனிமையானதாக இருந்துள்ளதா அல்லது இனிமையற்றதாக இருந்துள்ளதா? அது இனிமையற்றதாக இருந்திருந்தால், அந்தத் தவறுக்கு நான் ஓரளவுக்குக் காரணமா அல்லது முழுக்க முழுக்க அது என்னுடைய தவறுதானா?

12. ஒருமித்தக் கவனத்துடன்கூடிய முயற்சியின்மை காரணமாக என்னுடைய ஆற்றலை நான் வீணாக்கியுள்ளேனா?

13. என்கீழ் பணியாற்றும் அனைவரிடமும் நான் திறந்த மனத்துடனும் சகிப்புத்தன்மையுடனும் நடந்து கொண்டுள்ளேனா?

14. சேவை செய்வதற்கான எனது திறனை நான் எந்தெந்த வழிகளில் மேம்படுத்தியுள்ளேன்?

15. என் தனிப்பட்டப் பழக்கவழக்கங்களில் ஏதேனும் ஒன்றில் நான் அளவுக்கு மீறி ஈடுபட்டுள்ளேனா?

16. என்னுடைய அகங்காரத்தை ஏதேனும் ஒரு வழியில் வெளிப்படையாகவோ அல்லது ரகசியமாகவோ நான் வெளிப்படுத்தியுள்ளேனா?

17. என்னுடைய சக கூட்டாளிகள் என்னை மதிக்கும் விதத்தில் அவர்களிடம் நான் நடந்து கொண்டுள்ளேனா?

18. என்னுடைய அபிப்பிராயங்களும் தீர்மானங்களும் எனது ஊகங்களின் அடிப்படையில் அமைந்திருந்தனவா அல்லது துல்லியமான ஆய்வு மற்றும் சிந்தனையின் அடிப்படையில் அமைந்திருந்தனவா?

19. என்னுடைய நேரம், செலவுகள், மற்றும் வருவாய் ஆகியவற்றைத் திட்டமிட்டுச் செலவிடும் பழக்கத்தை நான் கடைபிடித்து வந்துள்ளேனா?

20. வேறு ஏதேனும் ஒரு பயனுள்ள காரியத்திற்கு நான் செலவிட்டிருக்கக்கூடிய நேரத்தில் எவ்வளவு நேரத்தை நான் வீண் முயற்சியில் செலவிட்டுள்ளேன்?

21. வரும் ஆண்டில் நான் அதிகச் செயற்திறனுடன் செயல்படும் விதத்தில் எனது நேரத்தை எவ்வாறு திட்டமிடுவது? எனது பழக்கங்களை எவ்வாறு நான் மாற்றியமைத்துக் கொள்வது?

22. என்னுடைய மனசாட்சிக்குப் புறம்பாக நடந்து கொள்ளும் தவறை நான் செய்துள்ளேனா?

23. எந்த சேவையை வழங்குவதற்காக எனக்கு சம்பளம் கொடுக்கப்படுகிறதோ, அந்த சேவையைவிட அதிக அளவிலான, அதிகச் சிறப்பான சேவையை நான் எந்தெந்த வழிகளில் வழங்கியுள்ளேன்?

24. நான் யாரிடமாவது நியாயமற்ற முறையில் நடந்து கொண்டுள்ளேனா? அது உண்மை என்றால், எந்த விதத்தில் நான் அவ்வாறு நடந்து கொண்டுள்ளேன்?

25. என் சேவையை எனக்கே நான் விற்றிருந்தால், அந்த சேவை எனக்குத் திருப்திகரமானதாக அமைந்திருக்குமா?

26. நான் சரியான வேலையில் இருக்கிறேனா? இல்லையென்றால், அதற்கு என்ன காரணம்?

27. எனது சேவையைப் பெற்றவருக்கு எனது சேவை திருப்திகரமானதாக இருந்ததா? இல்லையென்றால், அதற்கு என்ன காரணம்?

28. வெற்றிக்கான அடிப்படைக் கொள்கைகள் குறித்த எனது தற்போதைய மதிப்பீடு என்ன ? (உங்கள் மதிப்பீடு நியாயமானதாக, வெளிப்படையானதாக இருக்கட்டும். அதைத் துல்லியமாக மதிப்பீடு செய்யக்கூடிய துணிச்சல் கொண்ட ஒருவர் உங்கள் மதிப்பீட்டை சரிபார்க்க அனுமதியுங்கள்)

தனிப்பட்ட சேவைகளின் விற்பனையைத் திட்டமிடுவதில் உள்ள இன்றியமையாத கொள்கைகள் குறித்தப் போதுமான விவரிப்புகளை இந்த அத்தியாயத்தில் நீங்கள் நிச்சயம் கண்டுகொண்டிருப்பீர்கள். தலைமைத்துவத்திற்கான முக்கியப் பண்புநலன்கள், தலைமைத்துவத்தில் ஏற்படும் தோல்விக்கான மிகப் பொதுவான காரணங்கள், தலைமைத்துவத்திற்கான வாய்ப்புகள் நிலவும் பகுதிகள் குறித்த விவரிப்புகள், வாழ்வின் அனைத்துப் பகுதிகளிலும் ஏற்படும் தோல்விக்கான முக்கியக் காரணங்கள், சுயஆய்வில் பயன்படுத்தப்பட வேண்டிய முக்கியமான கேள்விகள் ஆகியவை இவற்றில் அடங்கும்.

உங்களுடைய தனிப்பட்ட சேவைகளை விற்பதன் மூலம் நீங்கள் உங்கள் செல்வங்களைக் குவிக்கப் போவதாக இருந்தால் உங்களுக்கு இவை நிச்சயமாகத் தேவைப்படும் என்ற காரணத்தால்தான் இந்த விலாவாரியான, விபரமான

தொகுப்பு இங்கு கொடுக்கப்பட்டுள்ளது. தங்களுடைய சொத்துக்களை இழந்தவர்களிடமும், இப்போதுதான் பணம் சம்பாதிக்கத் துவங்குபவர்களிடமும், அந்தப் பணத்திற்கு பதிலீடாகக் கொடுப்பதற்குத் தங்கள் தனிப்பட்ட சேவைகளைத் தவிர வேறு எதுவும் இருக்காது. எனவே, உங்களுடைய தனிப்பட்ட சேவைகள் உங்களுக்கு மிகச் சிறந்த அனுகூலத்தைக் கொடுக்கும் விதத்தில் அவற்றை விற்பதற்கு உங்களுக்குத் தேவையான உண்மையான நடைமுறைத் தகவல்கள் அனைத்தும் உங்கள் வசம் இருப்பது இன்றியமையாதது.

இத்தகவல்களை முழுமையாகப் புரிந்து கொண்டு அவற்றை உட்கிரகித்துக் கொள்வது உங்களுடைய தனிப்பட்ட சேவைகளை விற்பதற்கும், ஆய்வு செய்வதிலும் மக்களை சீர்தூக்கிப் பார்ப்பதிலும் நீங்கள் அதிகத் திறன் கொண்டவராக ஆவதற்கும் உங்களுக்கு மிகவும் உதவும். ஊழியர்களைத் தேர்ந்தெடுக்கும் ஓர் உயர்ந்த நிர்வாகப் பொறுப்பில் நீங்கள் வேலை செய்தால், இத்தகவல்கள் உங்களுக்கு மதிப்புமிக்கவையாக விளங்கும்.

7

விரைவாக முடிவெடுக்கும் திறன்

முடிவெடுக்கும் திறனின்மைதான் தோல்விக்கான முக்கியமான இருபத்தொன்பது காரணங்களில் முதலிடம் வகித்தது என்பதை, தோல்வியை அனுபவித்திருந்த இருபத்தைந்தாயிரத்திற்கும் அதிகமான மக்களிடம் செய்யப்பட்ட ஆய்வு தெரிவிக்கிறது.

முடிவெடுப்பதற்கு நேரெதிரான பழக்கமான காலம் தாழ்த்துதல்தான் ஒவ்வொரு நபரும் வெற்றி கொள்ள வேண்டிய ஒரு பொதுவான எதிரி.

இப்புத்தகத்தைப் படித்து முடித்துவிட்டு, இதில் கூறப்பட்டுள்ள கொள்கைகளை நீங்கள் நடைமுறையில் செயல்படுத்தத் துவங்கும்போது, திட்டவட்டமான மற்றும் விரைவான முடிவுகளை எடுப்பதற்கான உங்களது திறனைப் பரிசோதிப்பதற்கான ஒரு வாய்ப்பை நீங்கள் பெறுவீர்கள்.

கோடிக்கணக்கான டாலர்களைக் குவித்திருந்த சுமார் ஐநூறு பேரை நான் ஆய்வு செய்ததில், துரிதமாக முடிவெடுக்கும் பழக்கமும், அம்முடிவுகளை மாற்ற வேண்டியிருக்கும்போது அவற்றை மெதுவாக மாற்றும் பழக்கமும் இவர்கள் ஒவ்வொருவரிடமும் இருந்ததை நான் கண்டறிந்தேன். பணத்தைக் குவிக்கத் தவறுகின்ற மக்கள், எந்த விதிவிலக்குமின்றி, முடிவுகளை மிகவும் மெதுவாக எடுக்கும் பழக்கத்தையும், அம்முடிவுகளை அடிக்கடியும் விரைவாகவும் மாற்றும் பழக்கத்தையும் கொண்டுள்ளனர்.

முடிவுகளைத் திட்டவட்டமாகவும் விரைவாகவும் மேற்கொள்ளும் பழக்கமும், அவற்றை மெதுவாக மாற்றும் பழக்கமும் ஹென்றி ஃபோர்டின் மிகத் தனித்துவமான குணாதிசயங்களில் ஒன்று. பிடிவாதக்காரர் என்று கருதப்படும் அளவுக்கு இப்பண்புநலன் அவரிடம் ஆழமாக

வேரூன்றி இருந்தது. அவரது ஆலோசனையாளர்களும் அவரிடம் கார் வாங்கியவர்களும் அவரது பிரபலமான 'மாடல் டி காரை மாற்றுவதற்கு அவரிடம் பரிந்துரைத்தும்கூட, தொடர்ந்து அதை உற்பத்தி செய்வதற்கு அவரைத் தூண்டிய பண்புநலன் இதுதான்.

விரைவாக முடிவெடுப்பதற்கு சில யோசனைகள்

தங்களுக்குத் தேவையான பணத்தைக் குவிக்கத் தவறுகின்ற பெரும்பாலான மக்கள், பொதுவாக மற்றவர்களின் அபிப்பிராயங்களின் தாக்கத்திற்கு எளிதில் ஆளாகின்றனர். அவர்கள் சுயமாக சிந்தித்து முடிவெடுப்பதற்கு பதிலாக, மற்றவர்களின் அபிப்பிராயங்கள், பத்திரிகைச் செய்திகள் போன்றவை தங்கள் முடிவுகளில் தாக்கம் விளைவிக்க அனுமதித்துவிடுகின்றனர். அபிப்பிராயங்கள்தான் இவ்வுலகில் மிகவும் மலிவானவை. காதுகொடுத்துக் கேட்க ஒருவர் தயாராக இருக்கும்பட்சத்தில், அவரிடம் கூறுவதற்கு ஒவ்வொருவரிடமும் ஏராளமான அபிப்பிராயங்கள் இருக்கின்றன. நீங்கள் உங்களுடைய முடிவுகளை எடுக்கும்போது மற்றவர்களுடைய அபிப்பிராயங்கள் உங்கள்மீது அதிகமான தாக்கத்தை ஏற்படுத்தினால், உங்கள் ஆழ்விருப்பத்தைப் பணமாக மாற்றும் முயற்சி உட்பட, உங்களது எந்தவொரு முயற்சியிலும் நீங்கள் வெற்றி பெற மாட்டீர்கள்.

மற்றவர்களுடைய அபிப்பிராயங்களின் தாக்கத்திற்கு நீங்கள் ஆளானால், உங்களுக்கென்று சுயமாக எந்தவோர் ஆழ்விருப்பமும் இருக்காது.

நீங்களே உங்களது சொந்த ஆலோசனையாளராக இருங்கள். இக்கொள்கைகளை நீங்கள் செயல்படுத்தத் துவங்கும்போது சொந்தமாகத் தீர்மானிப்பதற்கு உங்களை மட்டுமே சார்ந்திருங்கள். பிறகு உங்கள் தீர்மானங்களை சிரமேற்கொண்டு நிறைவேற்றுங்கள். உங்களுடைய பலமன ஐக்கியச் செயல்பாட்டுக் குழுவினரைத் தவிர வேறு எவரிடமும் எந்தவொரு விஷயத்தையும் பகிர்ந்து கொள்ளாதீர்கள். உங்களுடைய குறிக்கோளை முழுமையாக ஆதரிக்கின்ற, முற்றிலும் இணக்கத்தை

வெளிப்படுத்துகின்ற நபர்களை மட்டுமே அக்குழுவில் உறுப்பினர்களாகத் தேர்ந்தெடுப்பதில் மிகவும் உறுதியாக இருங்கள்.

நெருங்கிய நண்பர்களும் உறவினர்களும் தங்களையும் அறியாமல் தங்கள் 'அபிப்பிராயங்கள்' மூலமும், சில சமயங்களில் தங்கள் கேலிப் பேச்சின் மூலமும் இடையூறாக அமைந்துவிடுகின்றனர். ஆயிரக்கணக்கான மக்கள் தங்கள் வாழ்நாள் முழுதும் தாழ்வு மனப்பான்மையை சுமந்து திரிவதற்குக் காரணம், அவர்களது நலனை விரும்புகின்ற, ஆனால் அறியாமையில் உழன்று கொண்டிருக்கின்ற நபர்கள் தங்களது அபிப்பிராயங்கள் மற்றும் கேலிப் பேச்சின் மூலம் அவர்களது தன்னம்பிக்கையை வேரோடு அழித்ததுதான்.

உங்களுக்கு சொந்தமாக ஒரு மூளையும் மனமும் இருக்கின்றன. அவற்றைப் பயன்படுத்தி உங்களுடைய சொந்தத் தீர்மானங்களை மேற்கொள்ளுங்கள். தீர்மானங்களை எட்டுவதற்கு மற்றவர்களிடமிருந்து தகவல்கள் உங்களுக்குத் தேவைப்பட்டால், உங்களுடைய குறிக்கோளை வெளிப்படுத்திக் கொள்ளாமல் அத்தகவல்களை அமைதியாக சேகரியுங்கள்.

அரைகுறை அறிவு கொண்ட மக்கள் தாங்கள் அறிந்துள்ளதைவிட அதிகமான விஷயங்கள் தங்களுக்குத் தெரியும் என்பதுபோல் நடந்து கொள்வது அவர்களுடைய பண்புநலன்களில் ஒன்று. இப்படிப்பட்டவர்கள் பொதுவாக அளவுக்கதிகமாகப் பேசுவர், மிகக் குறைவாகக் காதுகொடுத்துக் கேட்பர். தீர்மானங்களைத் துரிதமாக மேற்கொள்ளும் பழக்கத்தை நீங்கள் கைவசப்படுத்த விரும்பினால், உங்கள் வாயை இறுக்கமாக மூடிக் கொண்டு, உங்கள் கண்களையும் காதுகளையும் அகலத் திறந்து வைத்திருங்கள். அளவுக்கதிகமாகப் பேசுபவர்கள் வேறு எதையும் அவ்வளவாகச் செய்வதில்லை. காதுகொடுத்துக் கேட்பதைவிட அதிகமாக நீங்கள் பேசினால், உங்களுக்கு மிகவும் பயனுள்ள சில தகவல்களை நீங்கள் தவறவிடக்கூடும். அளவுக்கதிகமாகப் பேசுவதன் மூலம், உங்கள்மீதுள்ள பொறாமையின் காரணமாக உங்களைத் தோற்கடிப்பதில் பெருமகிழ்ச்சி கொள்ளும் மக்களிடம் உங்கள் குறிக்கோளையும்

திட்டங்களையும் உங்களை அறியாமலேயே நீங்கள் வெளிப்படுத்தவும்கூடும்.

உண்மையிலேயே அறிவார்ந்த ஒரு நபரின் முன்னிலையில் நீங்கள் உங்கள் வாயைத் திறக்கும் ஒவ்வொரு முறையும், உங்களிடம் இருக்கும் அறிவை அல்லது உங்களிடம் அறிவு இல்லாததை நீங்கள் அவருக்கு வெளிப்படுத்துகிறீர்கள். பணிவும் அமைதியும்தான் உண்மையான ஞானத்திற்கான அடையாளங்கள்.

ஒவ்வொரு நபரும் உங்களைப்போலவே பணத்தைக் குவிப்பதற்கான வாய்ப்பைத் தேடுகிறார் என்பதை நினைவில் கொள்ளுங்கள். உங்களுடைய திட்டங்களைப் பற்றி தாராளமாக நீங்கள் பேசினால், நீங்கள் பெருமையாகத் தம்பட்டம் அடித்த அதே திட்டங்களைப் பயன்படுத்தி உங்களுக்கு முன்னால் இன்னொருவர் பணத்தைக் குவித்து உங்களைத் தோற்கடித்துள்ளதைக் கண்டு நீங்கள் ஆச்சரியப்படக்கூடும்.

வாயை மூடிக் கொண்டு, கண்களையும் காதுகளையும் திறந்து வைப்பது உங்களுடைய முதல் தீர்மானங்களில் ஒன்றாக இருக்கட்டும்.

"நீங்கள் என்ன செய்யத் தீர்மானித்திருக்கிறீர்கள் என்பதை உலகத்தாரிடம் கூறுங்கள், ஆனால் முதலில் அதைச் செய்து காட்டுங்கள்," என்ற வாசகத்தைக் கொட்டை எழுத்தில் எழுதி, நீங்கள் தினமும் பார்க்கக்கூடிய ஓரிடத்தில் வையுங்கள்.

"வார்த்தைகள் வீணானவை, செயல்கள்தான் மதிப்புவாய்ந்தவை" என்று கூறுவதற்கு இணையானது அது.

தீர்மானங்களின் மதிப்பு, அவற்றை நிறைவேற்றுவதற்குத் தேவையான துணிச்சலைச் சார்ந்துள்ளது. மனிதகுல நாகரீகத்தின் அடித்தளமாக அமைந்த மிகப் பெரிய தீர்மானங்கள் அனைத்தும், மரணத்திற்குக்கூட அஞ்சாமல் மேற்கொள்ளப்பட்டத் துணிகரமான நடவடிக்கைகளால் மட்டுமே சாத்தியமாயின.

கறுப்பர் இன மக்களுக்கு சுதந்திரத்தைக் கொடுத்த 'அடிமை ஒழிப்பு சாசன'த்தை வெளியிடுவதென்று அமெரிக்க அதிபர் ஆபிரகாம் லிங்கன் தீர்மானித்தபோது, தனது இச்செயல் ஆயிரக்கணக்கான நண்பர்களையும்

அரசியல் ஆதரவாளர்களையும் தனக்கு எதிராகத் தூண்டிவிடும் என்பதை முழுமையாக அறிந்தே அத்தீர்மானத்தை மேற்கொண்டார்.

தன்னுடைய போதனைகளைக் கைவிட வேண்டும் அல்லது மரணத்தை எதிர்கொள்ள வேண்டும் என்று சாக்ரட்டீஸிற்கு ஏதன்ஸ் ஆட்சியாளர்கள் எச்சரிக்கை விடுத்தபோது, தன்னுடைய தனிப்பட்ட நம்பிக்கைகளைத் துறப்பதைவிட விஷத்தைப் பருகுவதே மேல் என்று சாக்ரட்டீஸ் மேற்கொண்ட தீர்மானம் ஒரு துணிச்சலான தீர்மானமாகும். அது காலத்தை முன்னோக்கிச் சுழலச் செய்து, எதிர்கால சந்ததியினருக்கு சிந்தனைச் சுதந்திரமும் பேச்சு சுதந்திரமும் கிடைப்பதற்கு வழிவகுத்தது.

துணிந்தவனுக்குத் தூக்கு மேடை பஞ்சு மெத்தை

அமெரிக்கர்களைப் பொறுத்தவரை, எல்லாக் காலத்திலும் மிகச் சிறந்ததாகக் கருதப்படும் மாபெரும் தீர்மானம், 1776ம் ஆண்டு ஜூலை 4ம் நாள் பிலடெல்பியாவில் எட்டப்பட்டது. அனைத்து அமெரிக்கர்களுக்கும் சுதந்திரத்தைக் கொண்டு வரும் என்று தாங்கள் கருதிய ஓர் ஆவணத்தில் ஐம்பத்தாறு பேர் தங்கள் பெயரைக் கையொப்பமிட்டனர் - அது வெற்றி பெறாவிட்டால், தாங்கள் தூக்கில் தொங்கவிடப்படுவோம் என்ற ஆபத்து இருந்தபோதுகூட!

அமெரிக்க சுதந்திரப் பிரகடனம் என்ற பிரபலமான இந்த ஆவணத்தைப் பற்றி நீங்கள் நிச்சயமாகக் கேள்விப்பட்டு இருப்பீர்கள். ஆனால் இந்த ஆவணம் சுட்டிக்காட்டுகின்ற, தனிப்பட்ட சாதனை குறித்த ஒரு மாபெரும் படிப்பினையை நீங்கள் அதிலிருந்து எடுத்துக் கொண்டுள்ளீர்களா?

வரலாற்றுச் சிறப்பு வாய்ந்த இந்த முடிவு எடுக்கப்பட்ட நாள் நம் அனைவருக்கும் நன்றாக நினைவிருந்தாலும், அந்த முடிவை எட்டுவதற்கு எவ்வளவு துணிச்சல் தேவைப்பட்டது என்பதை நம்மில் ஒருசிலரே உணர்ந்திருக்கிறோம். நமக்குக் கற்றுக் கொடுக்கப்பட்ட வரலாறு நமக்கு நன்றாக நினைவிருக்கிறது; தேதிகளையும் சண்டையிட்ட வீரர்களின் பெயர்களையும் நாம் நினைவில் வைத்திருக்கிறோம்; வேல்லி ஃபோர்ஜ், யார்க்டவுன் ஆகிய இடங்களின் பெயர்களும், ஜார்ஜ் வாஷிங்டன் மற்றும்

லார்டு கார்ன்வாலிஸ் ஆகியோரின் பெயர்களும் நம் நினைவில் நன்றாகப் பதிந்துள்ளன. ஆனால் இந்தப் பெயர்களுக்கும், தேதிகளுக்கும், இடங்களுக்கும் பின்னால் இருந்த உண்மையான ஆற்றல்களைப் பற்றி நாம் மிகச் சிறிய அளவிலேயே அறிந்திருக்கிறோம். வாஷிங்டனின் படைகள் யார்க்டவுனைச் சென்றடைவதற்கு வெகு முன்னதாகவே சுதந்திரத்தை உறுதி செய்த, கண்ணுக்குப் புலப்படாத அந்த சக்தியைப் பற்றி நாம் அதைவிடக் குறைவாகவே அறிந்துள்ளோம்.

புவியில் உள்ள அனைத்து மக்களுக்கும் சுதந்திரத்திற்கான புதிய தரங்களை நிர்ணயிக்கவிருந்த ஒரு நாட்டிற்குப் பிறப்பையும் சுதந்திரத்தையும் கொடுத்த அந்த அசைக்க முடியாத சக்தியைப் பற்றிய குறிப்பை வரலாற்றை எழுதியவர்கள் ஒட்டுமொத்தமாகத் தவறவிட்டுள்ளது துரதிர்ஷ்டமானது. நான் இதை துரதிர்ஷ்டம் என்று கூறுவதற்குக் காரணம், வாழ்விலுள்ள சிரமங்களைக் கடந்து வந்து, தங்கள் கனவுகளை நனவாக்க வாழ்க்கையைக் கட்டாயப்படுத்துகின்ற ஒவ்வொரு தனிநபரும் இதே சக்தியைத்தான் பயன்படுத்தியாக வேண்டும் என்பதுதான்.

இந்த சக்தி உருவாவதற்குக் காரணமாக இருந்த நிகழ்வுகளை நாம் சற்று சுருக்கமாகப் பரிசீலிக்கலாம். 1770ம் ஆண்டு மார்ச் 5ம் நாள் பாஸ்ட்டன் நகரில் நிகழ்ந்த ஒரு சம்பவத்துடன் அக்கதை துவங்குகிறது. ஆங்கிலேய ராணுவ வீரர்கள் அமெரிக்கத் தெருக்களில் வலம் வந்து குடிமக்களை வெளிப்படையாக அச்சுறுத்திக் கொண்டிருந்தனர். ஆயுதம் ஏந்திய வீரர்கள் தங்கள் தெருக்களில் அணிவகுத்துச் சென்றதை உள்ளூர்வாசிகள் வெறுத்தனர். அவர்கள் தங்கள் கோபத்தை வெளிப்படையாக வெளிப்படுத்தத் துவங்கினர். அணிவகுத்துச் சென்று கொண்டிருந்த அந்த வீரர்கள்மீது அவர்கள் கற்களை வீசினர், அவர்களைப் பட்டப்பெயரிட்டு அழைத்தனர். அப்போது அப்படையின் தளபதி, "துப்பாக்கி முனைகளில் கத்தியைச் செருகிக் கொள்ளுங்கள் . . . தாக்குதல் துவங்கட்டும்!" என்று ஆணையிட்டார்.

போர் மூண்டது. பலர் மடிந்தனர், இன்னும் பலர் காயமுற்றனர். இந்த சம்பவத்தால் பெரும் கோபமுற்றப்

பிராந்தியப் பேரவை உறுப்பினர்கள் ஒரு திட்டவட்டமான நடவடிக்கை எடுப்பது குறித்து ஒரு சந்திப்புக் கூட்டத்திற்கு ஏற்பாடு செய்தனர். ஜான் ஹேன்காக்கும் சாமுவேல் ஆடம்ஸும் அப்பேரவையைச் சேர்ந்த இரண்டு உறுப்பினர்கள். அவர்கள் இருவரும் துணிச்சலாகப் பேசி, அனைத்து ஆங்கிலேய வீரர்களையும் பாஸ்டனில் இருந்து விரட்டுவதற்கான ஒரு தீர்மானத்தைப் பிரகடனம் செய்தனர்.

அந்த இரண்டு நபர்களின் மனங்களில் உதித்த ஒரு தீர்மானம்தான் அமெரிக்கா இன்று அனுபவிக்கும் சுதந்திரத்தின் துவக்கம் என்பதை நினைவில் வைத்திடுங்கள். அவர்களது அத்தீர்மானம் மிகவும் ஆபத்தான ஒரு தீர்மானமாக இருந்த காரணத்தால், அதற்குத் துணிச்சலும் விசுவாசமும் தேவைப்பட்டன.

அப்பேரவை கூடுவதற்கு முன்பு, அப்பிராந்தியத்தின் ஆளுனரான ஹட்சின்ஸனை சந்தித்து, ஆங்கிலேயப் படையினரை வெளியேறச் செய்வது குறித்து வலியுறுத்துவதற்காக சாமுவேல் ஆடம்ஸ் நியமிக்கப்பட்டிருந்தார்.

அவரது கோரிக்கை ஏற்றுக் கொள்ளப்பட்டு, படைகள் பாஸ்டன் நகரைவிட்டு வெளியேற்றப்பட்டன. ஆனால் அந்த சம்பவம் அதோடு முற்றுப் பெறவில்லை. மனிதகுல நாகரீகத்தின் ஒட்டுமொத்தப் போக்கையும் மாற்றிய ஒரு சூழ்நிலையை அது விளைவித்திருந்தது.

ரிச்சர்டு ஹென்றி லீ இக்கதையில் ஒரு முக்கியக் காரணியாக உருவானார். ஏனெனில், அவரும் சாமுவேல் ஆடம்ஸும் அடிக்கடிக் கருத்துக்களைப் பரிமாறிக் கொண்டு, தங்கள் பிராந்தியத்தைச் சேர்ந்த மக்களின் நலன் குறித்தத் தங்களது பயங்களையும் நம்பிக்கைகளையும் மனம்விட்டுப் பேசிப் பகிர்ந்து கொண்டனர். இந்த வழக்கத்தின் வாயிலாக, தங்கள் பிரச்சனைகளுக்கான தீர்விற்கு மிகவும் அவசியமான முயற்சிகளை ஒருங்கிணைப்பதற்கு ஆங்கிலேய அதிகாரத்தின்கீழ் இருந்த பதிமூன்று மாநிலங்களுக்கிடையே பரஸ்பரக் கடிதப் பரிமாற்றம் இருந்தால் பெரிதும் உதவும் என்ற யோசனை ஆடம்ஸுக்கு உதித்தது. பாஸ்ட்டன் நகரில் ஆங்கிலேயப் படைவீரர்களுடனான மோதல் நடந்த இரண்டு

வருடங்களுக்குப் பிறகு, 1772ம் ஆண்டு மார்ச் மாதத்தில் ஆடம்ஸ் இந்த யோசனையைத் தனது பேரவையில் முன்வைத்தார். அமெரிக்காவில் ஆங்கிலேயர்களின்கீழ் உள்ள பகுதிகளைச் சேர்ந்த மக்களின் நலனுக்கான நட்புறவுடன்கூடிய ஒத்துழைப்பிற்காகத் தகவல் தொடர்புக் குழு ஒன்று அமைக்கப்பட்டு, பதிமூன்று மாநிலங்களில் ஒவ்வொன்றிலும் இருந்து ஓர் உறுப்பினர் அந்தக் குழுவிற்கென்று தேர்ந்தெடுக்கப்பட வேண்டும் என்று அவர் பரிந்துரைத்தார்.

அமெரிக்கர்களுக்கு சுதந்திரத்தைப் பெற்றுக் கொடுத்த சக்தியின் துவக்கம் அதுதான். ஆடம்ஸ், லீ, மற்றும் ஹேன்காக் ஆகியோரை உள்ளடக்கிய பலமன ஐக்கியச் செயல்பாட்டுக் குழு ஒன்று ஏற்கனவே நிறுவப்பட்டுவிட்டது.

தகவல் தொடர்புக் குழு ஒன்றும் நிறுவப்பட்டது. பதிமூன்று மாநிலங்களின் குடிமக்கள் பாஸ்டன் நகரில் நிகழ்ந்த போராட்டத்தை ஒத்த நிகழ்வுகளின் மூலம் ஆங்கிலேயர்களை எதிர்த்து ஒழுங்குமுறையற்றப் போராட்டத்தில் ஈடுபட்டுக் கொண்டிருந்தனர். ஆனால் அதனால் எந்தவொரு பலனும் ஏற்படவில்லை. அவர்களது தனிப்பட்ட மனக்குறைகள் ஒரு பலமன ஐக்கியச் செயல்பாட்டுக் குழுவின்கீழ் இணைக்கப்படவில்லை. ஆடம்ஸ், லீ, மற்றும் ஹேன்காக் ஆகியோர் ஒன்றிணைந்ததற்கு முன்புவரை, ஆங்கிலேய அரசாங்கத்துடனான தங்களது பிரச்சனைகளை ஒட்டுமொத்தமாகத் தீர்ப்பதென்று எந்தவொரு தனிநபர்க் குழுவினரும் இதயபூர்வமாகவும் ஆத்மார்த்தமாகவும் ஒரு திட்டவட்டமான தீர்மானத்திற்கு வரவில்லை.

வரலாற்றை மாற்றியமைத்த ஒரு தீர்மானம்

மசாசூசெட்ஸ் மாநிலத்தின் ஆளுனராக இருந்த ஹட்சின்சனை அப்பதவியில் இருந்து நீக்கிவிட்டு, அவரது இடத்தில் ஆங்கிலேய அரசாங்கம் கேஜ் என்பவரை ஆளுனராக நியமித்தது. சாமுவேல் ஆடம்ஸுக்கு ஒரு தூதுவரை அனுப்பி, அச்சுறுத்தலின் மூலம் அவரது எதிர்ப்பை நிறுத்த முயற்சி மேற்கொள்வது புதிதாக

நியமிக்கப்பட்ட ஆளுனரின் முதல் நடவடிக்கைகளில் ஒன்றாக இருந்தது.

கர்னல் ஃபென்டனுக்கும் (ஆளுனர் கேஜால் அனுப்பப்பட்டத் தூதுவர்) ஆடம்ஸ்"க்கும் இடையே நடந்த உரையாடலின் ஒரு பகுதி கீழே கொடுக்கப்பட்டுள்ளது. என்ன நிகழ்ந்தது என்பதை இந்த உரையாடல் உங்களுக்குத் தெளிவாகப் புரிய வைக்கும்.

கர்னல் ஃபென்டன்: "அரசாங்கத்தின் முயற்சிகளை எதிர்ப்பதை நீங்கள் நிறுத்தினால் உங்களுக்குத் திருப்தி அளிக்கின்ற அனுகூலங்களை உங்களுக்கு வழங்குவதற்கு அரசாங்கம் தயாராக இருக்கிறது. இங்கிலாந்துப் பேரரசருக்கு மனவருத்தத்தை அளிக்கும் எந்தவொரு காரியத்திலும் நீங்கள் இனிமேல் ஈடுபடக்கூடாது என்று ஆளுனர் உங்களைக் கேட்டுக் கொண்டுள்ளார். உங்களது நடத்தை சட்டப்படி தண்டனைக்கு உரியதாக இருந்து வந்துள்ளது. உங்களை இங்கிலாந்திற்கு அனுப்பி வைத்து, நம்பிக்கைத் துரோகக் குற்றத்திற்காக உங்கள்மீது வழக்குத் தொடுக்க ஒரு பிராந்தியத்தின் ஆளுனருக்கு அதிகாரம் இருக்கிறது. ஆனால், உங்களுடைய அரசியல் போக்கை நீங்கள் மாற்றிக் கொண்டால் மாபெரும் தனிப்பட்ட அனுகூலங்கள் உங்களுக்காகக் காத்துக் கொண்டிருக்கின்றன. பேரரசரோடு நீங்கள் சமரசமும் செய்து கொள்ளலாம்."

இரண்டு தீர்மானங்களில் ஒன்றைத் தேர்ந்தெடுப்பதற்கான வாய்ப்பு சாமுவேல் ஆடம்ஸுக்கு இருந்தது. அவர் தன் எதிர்ப்பைக் கைவிட்டுவிட்டு லஞ்சம் வாங்கிக் கொள்ளலாம் அல்லது தொடர்ந்து அரசாங்கத்தை எதிர்த்துக் கொண்டு தூக்கில் தொங்குவதற்கான அபாயத்தை எதிர்கொள்ளலாம்.

தன்னுடைய வாழ்க்கைக்கே உலை வைக்கக்கூடிய ஒரு தீர்மானத்தை ஆடம்ஸ் உடனடியாக எடுக்க வேண்டிய நிர்பந்தத்திற்கு ஆளானார். தான் கூறும் பதிலை வார்த்தைக்கு வார்த்தை அப்படியே ஆளுனரிடம் ஒப்பிக்க வேண்டும் என்று கர்னல் ஃபென்டனை ஆடம்ஸ் கேட்டுக் கொண்டார்.

ஆடம்ஸின் பதில் இவ்வாறு அமைந்திருந்தது: "அப்படியானால், அரசர்களுக்கெல்லாம் அரசராக

விளங்குபவரிடம் நான் ஏற்கனவே சமரசம் செய்து கொண்டுவிட்டேன் என்று ஆளுனர் கேஜிடம் போய்க் கூறுங்கள். என்னுடைய தனிப்பட்ட நலனுக்காக என்னுடைய நாட்டின் உரிமையை நான் ஒருபோதும் விட்டுக்கொடுக்க மாட்டேன். ஏற்கனவே மனத்தளவில் காயப்பட்டிருக்கும் மக்களின் உணர்வுகளை ஆளுனர் கேஜ் மேலும் அவமதிக்க வேண்டாம் என்பது ஆளுனருக்கு சாமுவேல் ஆடம்ஸிடமிருந்து வரும் அறிவுரை என்று அவரிடம் கூறுங்கள்."

ஆடம்ஸின் நறுக்குத் தெறித்தாற்போன்ற பதிலை ஆளுனர் கேஜ் பெற்றபோது, அவர் பெருங்கோபம் கொண்டு இவ்வாறு பிரகடனம் செய்தார்: "இங்கிலாந்துப் பேரரசரின் பெயரில் நான் பின்வரும் வாக்குறுதியை வழங்குகிறேன். தங்கள் ஆயுதங்களை ஒப்படைத்துவிட்டுத் தங்கள் வீட்டிற்குத் திரும்பிச் சென்று அமைதியான குடிமக்களாக வாழத் தயாராக உள்ள நபர்களுக்குப் பெருந்தன்மையுடன்கூடிய மன்னிப்பை வழங்குவதற்கு நான் தயார். இதில் சாமுவேல் ஆடம்ஸும் ஜான் ஹேன்காக்கும் விதிவிலக்கானவர்கள். ஏனெனில், அவர்களது குற்றங்கள் மன்னிக்கப்பட முடியாத அளவுக்குத் தீவிரமானவை, பெரும் தண்டனைக்கு உரியவை."

எரிச்சலடைந்திருந்த ஆளுனரின் அச்சுறுத்தல் ஆடம்ஸையும் ஹேன்காக்கையும் இன்னொரு முடிவெடுப்பதற்குக் கட்டாயப்படுத்தியது. அந்தத் தீர்மானமும் சம அளவு ஆபத்தான ஒன்றாகத்தான் இருந்தது. அவர்கள் தங்களை விசுவாசமாகப் பின்பற்றுபவர்களை அவசர அவசரமாக ஒன்றுதிரட்டி ஒரு ரகசியக் கூட்டத்தைக் கூட்டினர். கூட்டம் நிறைவடையவிருந்த தருணத்தில், ஆடம்ஸ் அந்த அறையின் கதவை உள்ளிருந்து பூட்டி, சாவியைத் தன் பாக்கெட்டுக்குள் போட்டுக் கொண்டார். உள்ளூர்வாசிகளின் பேரவை ஒன்று நிறுவப்பட வேண்டியது இன்றியமையாதது என்றும், அது குறித்தத் தீர்மானம் எட்டப்படும்வரை எவரொருவரும் அந்த அறையைவிட்டு வெளியேறக்கூடாது என்றும் அங்கிருந்தவர்களிடம் அவர் தெரிவித்தார்.

அதையடுத்து அங்கு பெரும் பரபரப்பு ஏற்பட்டது. இந்த

சகிப்பின்மையால் ஏற்படக்கூடிய விளைவுகளை சிலர் சீர்தூக்கிப் பார்த்தனர். பேரரசரை எதிர்த்து இப்படிப்பட்ட ஓர் உறுதியான தீர்மானத்தை எடுப்பது அறிவார்ந்த செயல்தானா என்று சிலர் தங்கள் ஆழ்ந்த சந்தேகத்தை வெளிப்படுத்தினர். பயத்தைக் கண்டு அஞ்சாத, தோல்விக்கான சாத்தியக்கூறைப் பற்றி சிந்திக்காத இரண்டு நபர்கள், பூட்டிய அந்த அறைக்குள் இருந்தனர். ஹேன்காக் மற்றும் ஆடம்ஸ்தான் அந்த இருவர். அவர்கள் அங்கிருந்தவர்கள்மீது ஏற்படுத்திய தாக்கத்தின் விளைவாக, 1774ம் ஆண்டு செப்டம்பர் மாதம் 5ம் நாளன்று பிலடெல்பியாவில் முதலாவது 13 மாநிலப் பேரவைக் கூட்டத்தை நடத்துவதற்கான ஏற்பாடுகளைத் தகவல் தொடர்புக் குழுவின் மூலம் செய்வதற்கு அங்கிருந்தவர்கள் ஒப்புக் கொள்வதற்குத் தூண்டப்பட்டனர்.

இந்த நாளை நினைவில் வைத்துக் கொள்ளுங்கள். அமெரிக்கா சுதந்திரம் பெற்ற நாளான, 1776ம் ஆண்டு ஜூலை 4ம் நாளைவிட இது அதிக முக்கியமான நாள். அப்பேரவைக் கூட்டத்தை நடத்துவதற்கான தீர்மானம் எடுக்கப்பட்டு இருக்காவிட்டால் சுதந்திரப் பிரகடனம் கையெழுத்தாகி இருக்காது.

புதிய பேரவையின் முதல் சந்திப்புக்கூட்டத்திற்கு முன்பு, நாட்டின் வேறொரு பகுதியில் இருந்த இன்னொரு தலைவர், "ஆங்கிலேயர்களின் ஆதிக்கத்தின்கீழ் உள்ள அமெரிக்காவின் உரிமைகள் குறித்தத் தொகுப்பை" வெளியிடுவதில் மும்முரமாக ஈடுபட்டிருந்தார். விர்ஜினியா பிராந்தியத்தைச் சேர்ந்த தாமஸ் ஜெஃபர்சன்தான் அவர். ஆளுனர் கேஜுடனான ஹேன்காக் மற்றும் ஆடம்ஸின் உறவு எவ்வாறு சீர்குலைந்துபோய் இருந்ததோ, அதேபோல் லார்டு டன்மோருடனான (விர்ஜீனியாவிற்கான இங்கிலாந்துப் பிரதிநிதி) தாமஸ் ஜெஃபர்சனின் உறவும் சீர்குலைந்து இருந்தது.

தாமஸ் ஜெஃபர்சனின் பிரபலமான 'உரிமைகளின் தொகுப்பு' பிரசுரிக்கப்பட்ட சிறிது காலத்தில், பேரரசரின் ஆட்சிக்கு எதிராக அவர் மிகப் பெரிய நம்பிக்கைத் துரோகக் குற்றம் இழைத்துவிட்டதாக அவர்மீது வழக்குத் தொடரப்படுவதாக அவரிடம் தெரிவிக்கப்பட்டது. அந்த அச்சுறுத்தலால் உத்வேகம் பெற்ற ஜெஃபர்சனின்

கூட்டாளிகளில் ஒருவரான பேட்ரிக் ஹென்றி என்பவர் துணிச்சலாக மனம் திறந்து பேசினார்.

இவர்களைப் போன்ற நபர்கள்தான் அதிகாரம், பதவி, ராணுவ வலிமை, பணம் ஆகியவை எதுவுமின்றி, ஆங்கிலேயர்களின்கீழ் இருந்த பிராந்தியங்களின் தலைவிதி குறித்துத் தீவிரமாக சிந்தித்தனர். பேரவையின் முதல் சந்திப்புக் கூட்டத்திற்குப் பிறகு, குறிப்பிட்ட இடைவேளைகளில் அடுத்த இரண்டு ஆண்டுகள் அவர்கள் தொடர்ந்து சந்தித்து வந்தனர். பிறகு, 1776ம் ஆண்டு ஜூன் மாதம் 7ம் நாளன்று ரிச்சர்டு ஹென்றி லீ இப்பிரகடனத்தை முன்மொழிந்தார்:

"கனவான்களே! சட்டப்படி அமெரிக்கப் பிராந்தியங்கள் சுதந்திரமான, தனித்தனியான மாநிலங்கள்; ஆங்கிலேய அரசுக்கு அடிபணிந்து போவதிலிருந்து அவை விமோசனம் பெற வேண்டும்; அவற்றுக்கும் இங்கிலாந்திற்கும் இடையேயான அனைத்து அரசியல் தொடர்புகளும் முற்றிலுமாக ஒழிக்கப்பட வேண்டும் என்று நான் பிரகடனம் செய்கிறேன்."

வரலாற்றுச் சிறப்புமிக்கத் தீர்மானம்

லீயின் ஆச்சரியகரமான பிரகடனம் குறித்துத் தீவிரமாக விவாதிக்கப்பட்டது. நீண்ட நாட்களாக அந்த விவாதம் தொடர்ந்ததில் லீ தன் பொறுமையை இழக்கத் துவங்கினார். இறுதியில், பல நாட்கள் விவாதத்திற்குப் பிறகு மீண்டும் மேடைக்குச் சென்று, ஒரு தெளிவான மற்றும் உறுதியான குரலில், "தலைவர் அவர்களே! நாம் இந்த விவகாரத்தைப் பற்றிப் பல நாட்கள் விவாதித்துவிட்டோம். நாம் பின்பற்றுவதற்கான ஒரே வழி இதுதான். பிறகு ஏன் நாம் இன்னும் காலம் தாழ்த்திக் கொண்டிருக்கிறோம்? ஏன் இன்னும் விவாதித்துக் கொண்டிருக்கிறோம்? இந்த மகிழ்ச்சியான நாள் அமெரிக்கக் குடியரசைத் தோற்றுவிக்கட்டும். புதிய குடியரசு பிறக்கட்டும் - அழிப்பதற்காகவோ அல்லது படையெடுத்து வெற்றி கொள்வதற்காகவோ அல்ல, மாறாக அமைதியையும் சட்ட ஒழுங்கையும் மீண்டும் நிலைநாட்டுவதற்காக," என்று கூறினார்.

அவரது தீர்மானத்தின்மீது இறுதியில் வாக்கெடுப்பு நடைபெறுவதற்கு முன், அவரது குடும்ப உறுப்பினர் ஒருவர் தீவிரமாக உடல்நலம் பாதிக்கப்பட்டு இருந்ததால் அவர் உடனடியாக விர்ஜீனியாவிற்குச் செல்ல நேரிட்டது. அவர் தன்னுடைய முயற்சியைத் தனது நண்பரான தாமஸ் ஜெஃபர்சனின் கைகளில் ஒப்படைத்தார். தங்களுக்கு சாதகமான நடவடிக்கை எடுக்கப்படும்வரை தொடர்ந்து போராடப் போவதாக ஜெஃபர்சன் அவருக்கு வாக்குக் கொடுத்தார். சில நாட்களில், காங்கிரஸின் தலைவரான ஹேன்காக், அமெரிக்க சுதந்திரப் பிரகடனத்தை வரையறுப்பதற்கான ஒரு குழுவை அமைத்து ஜெஃபர்சனை அதன் தலைவராக நியமித்தார்.

அந்த ஆவணத்தைத் தயாரிப்பதற்கு அக்குழு இரவு பகலாகக் கடினமாக உழைத்தது. அந்த ஆவணம் காங்கிரஸால் ஏற்றுக் கொள்ளப்படும்போது, நிச்சயமாகத் தொடரவிருந்த இங்கிலாந்துடனான போரில் அமெரிக்கர்கள் ஒருவேளை தோற்றுவிட்டால், அந்த ஆவணத்தில் கையெழுத்திட்ட அனைவரும் தங்கள் சொந்த மரண சாசனத்தில் கையொப்பமிட்டிருப்பார்கள்.

அந்த ஆவணத்தின் முதல் பிரதி ஜூன் 28ம் நாளன்று காங்கிரஸின் முன்னிலையில் வாசிக்கப்பட்டது. பல நாட்களாக அது குறித்து விவாதிக்கப்பட்டு, அதில் திருத்தங்கள் மேற்கொள்ளப்பட்டு, இறுதியில் அந்த ஆவணம் முழுமையாகத் தயாரானது. 1776ம் ஆண்டு ஜூலை 4ம் நாள், தாமஸ் ஜெஃபர்சன் பேரவையின் முன்னால் நின்று வரலாற்றுச் சிறப்புமிக்க அந்தத் தீர்மானத்தைத் துணிச்சலாகப் படித்தார்.

ஜெஃபர்சன் படித்து முடித்தவுடன் அந்த ஆவணத்தின்மீது வாக்கெடுப்பு நடத்தப்பட்டு, அந்த ஆவணம் ஏற்றுக் கொள்ளப்பட்டது. அங்கிருந்த ஐம்பத்தாறு பேரும் அதில் கையெழுத்திட்டனர். அவர்கள் ஒவ்வொரும் தங்கள் உயிரைப் பணயம் வைத்து, தங்கள் பெயரை அதில் எழுதுவதென்ற தீர்மானத்தை மேற்கொண்டனர். அந்தத் தீர்மானத்தின் விளைவாக ஒரு சுதந்திர நாடு உருவானது.

சுதந்திரப் பிரகடனத்திற்கு வழிவகுத்த நிகழ்வுகளை ஆய்வு செய்து பாருங்கள். அமெரிக்கா என்ற நாடு ஐம்பத்தாறு நபர்கள் அடங்கிய ஒரு பலமன ஐக்கியச்

செயல்பாட்டின் மூலம் உருவாக்கப்பட்ட ஒரு தீர்மானத்தில் இருந்து தோன்றிய ஒன்று என்பதை உறுதியாக நம்புங்கள். அத்தீர்மானம்தான் வாஷிங்டனின் படைகள் வெற்றி பெறுவதை உறுதி செய்தது என்ற உண்மையை நன்றாகக் கவனியுங்கள். ஏனெனில் அந்தத் தீர்மானம் குறித்த உணர்வு அவரோடு சேர்ந்து சண்டையிட்ட ஒவ்வொரு வீரனின் இதயத்திலும் இருந்தது. தோல்வி என்றால் என்னவென்று அறியாத ஓர் ஆன்மீக சக்தியாக அது அவர்களுக்கு விளங்கியது.

அமெரிக்காவிற்கு சுதந்திரத்தைக் கொடுத்த அதே சக்திதான் சுயமாக முன்னேறத் துடிக்கும் ஒவ்வொரு தனிநபரும் பயன்படுத்த வேண்டிய சக்தி என்பதை நினைவில் வைத்துக் கொள்ளுங்கள். இந்த சக்தி இப்புத்தகத்தில் கொடுக்கப்பட்டுள்ள கொள்கைகளை உள்ளடக்கிய ஒன்று. சுதந்திரப் பிரகடனம் தொடர்பான கதையில், கொழுந்துவிட்டெரியும் ஆசை, விரைவாக முடிவெடுக்கும் திறன், தன்னம்பிக்கை, விடாமுயற்சி, பலமன ஐக்கியச் செயல்பாடு, சீராகத் திட்டமிடுதல் ஆகிய ஆறு கொள்கைகளையாவது உங்களால் சுலபமாகக் கண்டுகொள்ள முடியும்.

உங்களுக்கு என்ன வேண்டும் என்பதை அறிந்து கொள்ளுங்கள், அப்போது அதை நீங்கள் நிச்சயமாகப் பெறுவீர்கள்

கொழுந்துவிட்டெரியும் ஆசையால் ஊக்குவிக்கப்பட்ட ஓர் எண்ணம் வாழ்வில் மெய்யாகும் என்ற பரிந்துரையை இத்தத்துவம் நெடுகிலும் நீங்கள் காண்பீர்கள். அமெரிக்கா உருவான கதை, எண்ணங்கள் ஆச்சரியகரமாகப் பொருட்களாகப் பரிணமிக்கும் விதத்திற்கான கச்சிதமான எடுத்துக்காட்டாகும்.

இந்த வழிமுறைக்கான ரகசியத்தை நீங்கள் தேடும்போது ஏதேனும் ஓர் அதிசயத்தை தேடாதீர்கள். ஏனெனில், உங்களால் அதைக் கண்டுபிடிக்க முடியாது. என்றும் நிலைத்திருக்கும் இயற்கை விதிகளை மட்டுமே நீங்கள் காண்பீர்கள். இவ்விதிகள்மீது நம்பிக்கை வைத்து, இவற்றைப் பயன்படுத்துவதற்கான துணிச்சலுடன் இருப்பவர்களுக்காக இவ்விதிகள் எப்போதும் காத்துக் கொண்டிருக்கின்றன. அவற்றைக் கொண்டு ஒரு நாட்டிற்கு

சுதந்திரத்தைப் பெற்றுத் தரலாம் அல்லது தனிப்பட்ட முறையில் செல்வ வளங்களைக் குவிக்கலாம்.

திட்டவட்டமான தீர்மானங்களைத் துரிதமாக மேற்கொள்ளும் மக்கள் தங்களுக்கு என்ன வேண்டும் என்பதை அறிந்துள்ளனர் என்பதால், பொதுவாக அவர்கள் அவற்றைப் பெற்றுவிடுகின்றனர். பொதுவாக, தலைவர்கள் விரைவாகவும் உறுதியாகவும் தீர்மானிக்கின்றனர். அவர்கள் ஏன் தலைவர்களாக இருக்கிறார்கள் என்பதற்கான முக்கியக் காரணம் இதுதான். தாங்கள் எங்கே செல்கிறோம் என்பதைத் தெரிந்து வைத்துள்ள நபர்களின் வார்த்தைகளுக்கும் செயல்களுக்கும் இடமளிக்கின்ற ஒரு பழக்கம் இவ்வுலகத்திடம் இருக்கிறது.

தீர்மானமின்மை எனும் பழக்கம் வழக்கமாக ஒருவரது சிறு வயதில் துவங்குகிறது. பிறகு அவர் எவ்விதமான உறுதியான குறிக்கோளும் இன்றிப் பள்ளிக்கூடத்திலும் கல்லூரியிலும் காலத்தைக் கழிக்கும்போது இப்பழக்கம் மேலும் வலுப்பெறுகிறது.

அவர் தேர்ந்தெடுக்கும் வேலையிலும் அவரிடம் இப்பழக்கம் தொடர்கிறது. பொதுவாக, பள்ளிப் படிப்பை முடித்த ஓர் இளைஞன் ஏதோ ஒரு வேலையைத் தேடுகிறான். தங்களுக்குக் கிடைக்கும் முதல் வேலையை இளைஞர்கள் ஏற்றுக் கொள்கின்றனர். ஏனெனில், அவர்கள் தீர்மானமின்மை எனும் பழக்கத்திற்கு அடிமையாகி உள்ளனர். இன்று ஏதோ ஒரு பதவியில் வேலையில் இருக்கும் பெரும்பாலான மக்கள் அப்பதவியில் இருப்பதற்குக் காரணம், ஒரு திட்டவட்டமான பதவி குறித்துத் திட்டமிட அவர்கள் உறுதியாகத் தீர்மானிக்காததும், தான் வேலை செய்யக்கூடிய நிறுவனத்தை எவ்வாறு தேர்ந்தெடுப்பது என்பதை அறியாததும்தான்.

உறுதியான தீர்மானம் மேற்கொள்வதற்குத் துணிச்சல் தேவை. சில சமயங்களில் மிக அதிகமான துணிச்சல் அவசியமாகிறது. சுதந்திரப் பிரகடனத்தில் கையொப்பமிட்ட ஐம்பத்தாறு நபர்களும் அந்த ஆவணத்தில் கையெழுத்திடுவதென்று மேற்கொண்ட தீர்மானத்திற்காகத் தங்கள் வாழ்க்கையைப் பணயம் வைத்தனர். ஒரு குறிப்பிட்ட வேலையை அடைந்தே தீருவது என்றும், தான்

விரும்புவதை வாழ்க்கையிடமிருந்து பெற்றே தீருவது என்றும் ஒரு திட்டவட்டமான தீர்மானத்தை எட்டும் ஒரு நபர், அத்தீர்மானத்திற்காகத் தன் வாழ்க்கையைப் பணயம் வைப்பதில்லை, ஆனால் தன் பொருளாதார சுதந்திரத்தைப் பணயம் வைக்கின்றார். இவ்விஷயங்களைப் புறக்கணிக்கின்ற, அல்லது இவற்றை எதிர்பார்ப்பதற்கும், திட்டமிடுவதற்கும், வற்புறுத்துவதற்கும் மறுக்கின்ற ஒரு நபரால், பொருளாதார சுதந்திரத்தையும், செல்வ வளங்களையும், தொழில்வாழ்வில் தான் விரும்பும் பதவிகளையும் பெற முடியாது. ஆங்கிலேயர்களிடம் இருந்து விடுதலையை விரும்பிய சாமுவேல் ஆடம்ஸிடம் இருந்த அதே உணர்வுடன் செல்வத்தின்மீது ஆழ்விருப்பம் கொள்ளும் ஒரு நபர் செல்வத்தைக் குவிப்பார் என்பது உறுதி.

8

விடாமுயற்சி

ஆழ்விருப்பத்தை நிறைவேற்றும் செயல்முறையில் விடாமுயற்சி ஓர் இன்றியமையாத காரணியாக விளங்குகிறது. மனஉறுதியின் சக்திதான் விடாமுயற்சியின் அடிப்படையாகும்.

மனஉறுதியும் ஆழ்விருப்பமும் முறையாக இணைக்கப்படும்போது, தடுத்து நிறுத்த முடியாத ஒரு கூட்டணியாக அவை விளங்குகின்றன. பெரும் சொத்துக்களைக் குவிப்பவர்கள் சில சமயங்களில் கல்நெஞ்சக்காரர்கள் என்றும், அநியாயத்திற்கு அஞ்சாதவர்கள் என்றும் அழைக்கப்படுகின்றனர். பெரும்பாலான சமயங்களில் அவர்கள் தவறாகப் புரிந்து கொள்ளப்படுகிறார்கள். அவர்கள் செய்வதெல்லாம், தங்களிடம் இருக்கும் மன உறுதியால் ஊக்குவிக்கப்பட்ட ஒரு வலிமையான ஆழ்விருப்பத்துடன் விடாமுயற்சியை ஒன்றுகலப்பதுதான் என்பதை அவர்களை விமர்சிப்பவர்கள் புரிந்து கொள்வதில்லை. இந்தக் கூட்டணிதான் அவர்கள் தங்கள் குறிக்கோள்களை அடைவதற்குத் தேவைப்படும் உறுதியை அவர்களுக்கு அளிக்கின்றது.

எதிர்ப்பு அல்லது துரதிர்ஷ்டத்திற்கான முதல் அறிகுறி தென்பட்டவுடனேயே தங்கள் லட்சியங்களையும் குறிக்கோள்களையும் தூக்கி எறிவதற்குப் பெரும்பாலான மக்கள் தயாராக உள்ளனர். ஒருசிலர் மட்டுமே அனைத்துத் தடைகளையும் தகர்த்தெறிந்து தங்கள் இலக்கை அடைகின்றனர். கரியானது இரும்பைக் கடினமான எஃகாக ஆக்குவதுபோல், விடாமுயற்சி உங்கள் பண்புநலனை உறுதியானதாக ஆக்குகிறது.

விடாமுயற்சிக்கான உங்கள் சோதனை

இப்புத்தகத்தில் கூறப்பட்டுள்ள கொள்கைகளைச் செயல்படுத்த வேண்டும் என்ற சீரிய நோக்கத்தில் நீங்கள் இதைப் படித்துக் கொண்டிருந்தால், 'கொழுந்துவிட்டெரியும் ஆசை' என்ற அத்தியாயத்தில் கொடுக்கப்பட்டுள்ள ஆறு செயல்நடவடிக்கைகளை நீங்கள் பின்பற்றத் துவங்கும்போது விடாமுயற்சிக்கான உங்கள் முதல் சோதனை தோன்றும். ஒரு திட்டவட்டமான இலக்கையும், அதை அடைவதற்கு ஓர் உறுதியான திட்டத்தையும் கொண்டுள்ள ஒருசில மக்களில் ஒருவராக நீங்கள் இல்லாதபட்சத்தில், இந்த அறிவுறுத்தல்களை நீங்கள் படித்தாலும், அவற்றை உங்களுடைய அன்றாட வாழ்வில் நீங்கள் ஒருபோதும் நடைமுறைப்படுத்த மாட்டீர்கள்.

தோல்விக்கான முக்கியக் காரணங்களில் விடாமுயற்சியின்மையும் ஒன்று. மேலும், விடாமுயற்சியின்மை பெரும்பாலான மக்களிடம் காணப்படும் ஒரு பொதுவான பலவீனம் என்பதை ஆயிரக்கணக்கான மக்களுடனான எனது அனுபவம் நிரூபித்துள்ளது. ஆனாலும், முயற்சியின் உதவியுடன் இந்த பலவீனத்திலிருந்து மீண்டுவிடலாம். விடாமுயற்சியின்மையை எவ்வளவு சுலபமாக வெற்றி கொள்ளலாம் என்பது உங்கள் ஆழ்விருப்பம் எவ்வளவு தீவிரமாக இருக்கிறது என்பதையே பெருமளவுக்குச் சார்ந்துள்ளது.

ஆழ்விருப்பம்தான் அனைத்து சாதனைகளுக்குமான துவக்கம். இதை எப்போதும் உங்கள் மனத்தில் வைத்திடுங்கள். சிறிய அளவிலான நெருப்பு எவ்வாறு ஒரு சிறிய அளவிலான வெப்பத்தைக் கொடுக்கிறதோ, அதேபோல் பலவீனமான விருப்பங்கள் பலவீனமான விளைவுகளையே கொடுக்கும். உங்களிடம் விடாமுயற்சி இல்லை என்றால், உங்கள் ஆழ்விருப்பங்களுக்குக் கீழே ஒரு வலிமையான நெருப்பை உருவாக்குவதன் மூலம் இந்த பலவீனத்தை உங்களால் குணப்படுத்த முடியும்.

இப்புத்தகத்தைக் கடைசிவரை படித்துவிட்டு, மீண்டும் 'கொழுந்துவிட்டெரியும் ஆசை" என்ற அத்தியாயத்திற்குச் சென்று, அந்த 6 நடவடிக்கைகளைப் பயன்படுத்துவதற்குக் கொடுக்கப்பட்டுள்ள அறிவுறுத்தல்களைப் பின்பற்றுங்கள். இந்த அறிவுறுத்தல்களை நீங்கள் எவ்வளவு ஆர்வத்தோடு

பின்பற்றுகிறீர்கள் என்பது பணத்தைக் குவிப்பதில் நீங்கள் உண்மையிலேயே எவ்வளவு அதிக ஆழ்விருப்பத்தை அல்லது எவ்வளவு குறைவான ஆழ்விருப்பத்தைக் கொண்டிருக்கிறீர்கள் என்பதைத் தெளிவாகச் சுட்டிக்காட்டும். நீங்கள் அக்கறையற்று இருப்பதை நீங்கள் கண்டால், பெரும் செல்வங்களைக் குவிப்பதற்குத் தேவையான செல்வ மனப்பான்மை இன்னும் உங்கள் வசமாகவில்லை என்பதை நீங்கள் உணர்ந்து கொள்ள வேண்டும்.

நதிநீர் எவ்வாறு பெருங்கடல்களை நோக்கிப் பாய்ந்து வருகின்றதோ, அதேபோல் பெரும் செல்வங்களைக் கவர்ந்திழுக்கத் தயாராக்கப்பட்டுள்ள மனங்களை நோக்கித்தான் செல்வ வளங்களும் பாய்ந்து வரும்.

விடாமுயற்சியில் நீங்கள் பலவீனமானவராக இருந்தால், 'பலமன ஐக்கியச் செயல்பாடு' என்ற அத்தியாயத்தில் கொடுக்கப்பட்டுள்ள அறிவுறுத்தல்களில் உங்கள் கவனத்தைக் குவியுங்கள். உங்களைச் சுற்றி ஒரு பலமன ஐக்கியச் செயல்பாட்டுக் குழுவை அமைத்துக் கொண்டு, அதன் உறுப்பினர்களின் ஒத்துழைப்பின் மூலம் விடாமுயற்சியை உங்களால் வளர்த்துக் கொள்ள முடியும். விடாமுயற்சியை உருவாக்குவதற்கான கூடுதல் அறிவுறுத்தல்களை 'ஆழ்மனத் தூண்டுதல்' என்ற அத்தியாயத்திலும், 'ஆழ்மனத்தின் அற்புத சக்தி' என்ற அத்தியாயத்திலும் நீங்கள் காணலாம். உங்கள் ஆழ்விருப்பம் பற்றிய ஒரு தெளிவான படத்தை உங்கள் ஆழ்மனத்திற்குத் தெரிவிக்கக்கூடிய பழக்கங்களை நீங்கள் உருவாக்கும்வரை மேற்கூறப்பட்ட அத்தியாயங்களில் கொடுக்கப்பட்டுள்ள அறிவுறுத்தல்களைத் தொடர்ந்து பின்பற்றுங்கள். அப்போது விடாமுயற்சியின்மை எனும் பலவீனத்திலிருந்து நீங்கள் மீண்டிருப்பீர்கள்.

நீங்கள் விழித்திருக்கும்போதும் சரி, தூங்கும்போதும் சரி, உங்கள் ஆழ்மனம் தொடர்ந்து செயல்பட்டுக் கொண்டே இருக்கிறது.

நீங்கள் செல்வ மனப்பான்மை கொண்டவரா அல்லது ஏழ்மை மனப்பான்மை கொண்டவரா?

இக்கொள்கைகளை எப்போதாவது சில சமயங்களில் செயல்படுத்துவதால் எந்தப் பிரயோஜனமும் ஏற்படாது.

விளைவுகளைப் பெறுவதற்கு இக்கொள்கைகள் அனைத்தும் ஒரு நிரந்தரமான பழக்கமாக உங்களிடம் உருவாகும்வரை இவற்றை நீங்கள் செயல்படுத்தியாக வேண்டும். வேறு எந்த வழியிலும் உங்களால் செல்வ மனப்பான்மையை உருவாக்க முடியாது.

பணத்தின்மீது மனத்தைக் குவிப்பவர்களிடம் பணம் கவர்ந்திழுக்கப்படுவதுபோல், ஏழ்மை குறித்துத் திறந்த மனத்துடன் இருப்பவர்களிடம் ஏழ்மை ஈர்க்கப்படுகிறது. பணம் குறித்த மனப்போக்கை நீங்கள் பிரக்ஞையோடு உருவாக்கியாக வேண்டும். ஆனால், ஏழ்மை குறித்த மனப்போக்கு எந்தவிதமான முயற்சியும் இன்றித் தானாகவே உருவாகிறது. பணம் குறித்த மனப்போக்கைக் கொண்டிராத மனத்தில் ஏழ்மை குறித்த மனப்போக்கு கண்டிப்பாகக் கொலுவீற்றிருக்கும்.

முந்தைய பத்தியில் கொடுக்கப்பட்டிருக்கும் கருத்தைப் புரிந்து கொண்டால், பெரும் செல்வங்களைக் குவிப்பதில் விடாமுயற்சியின் முக்கியத்துவத்தை நீங்கள் புரிந்து கொள்வீர்கள். விடாமுயற்சி இல்லையென்றால் நீங்கள் துவக்குவதற்கு முன்பே நீங்கள் தோற்கடிக்கப்பட்டுவிடுவீர்கள். விடாமுயற்சி இருந்தால் நீங்கள் நிச்சயமாக வெற்றி பெறுவீர்கள்.

மெத்தனப் போக்கில் இருந்து விடுபடுங்கள்

உங்களது பலமன ஐக்கியச் செயல்பாட்டுக் குழுவை நீங்கள் கவனமாகத் தேர்ந்தெடுத்தால், விடாமுயற்சியை உங்களிடம் உருவாக்குவதில் உங்களுக்கு உதவக்கூடிய ஒரு நபராவது கண்டிப்பாக அக்குழுவில் இருப்பார்.

விடாமுயற்சி எனும் பழக்கத்தை வளர்த்துக் கொண்டவர்கள் தோல்விக்கு எதிரான காப்பீட்டை அனுபவிக்கின்றனர். அவர்கள் எத்தனை முறை வீழ்த்தப்பட்டாலும், இறுதியில் அவர்கள் வெற்றி ஏணியின் உச்சியை அடைந்துவிடுகின்றனர். நம்மை ஊக்கமிழக்கச் செய்கின்ற அனைத்து விதமான அனுபவங்களின் மூலமாகவும் நம்மை சோதிப்பதைக் கடமையாகக் கொண்ட ஒரு வழிகாட்டி எங்கோ ஓரிடத்தில் ஒளிந்திருப்பதாக சில சமயங்களில் நமக்குத் தோன்றும்.

வீழ்த்தப்பட்டப் பிறகு மீண்டெழுந்து தொடர்ந்து முயற்சிப்பவர்கள் இறுதியில் தாங்கள் வந்து சேர வேண்டிய இடத்திற்கு வந்துவிடும்போது, உலகம் அவர்களைப் பார்த்து, "உன்னால் சாதிக்க முடியும் என்று எனக்குத் தெரியும்" என்று கூறுகிறது. விடாமுயற்சிக்கான சோதனையில் தேர்ச்சி பெறாமல் மாபெரும் சாதனைகளை அனுபவிப்பதற்கு, மறைந்திருக்கும் அந்த வழிகாட்டி எவரொருவரையும் அனுமதிப்பதில்லை. அப்பரிசோதனைக்குத் தங்களை உட்படுத்திக் கொள்ள முடியாதவர்கள் அதில் ஒருபோதும் தேர்ச்சி பெறுவது இல்லை.

அந்த சோதனையில் வெற்றி பெறுபவர்கள் தங்களது விடாமுயற்சிக்கான வெகுமதிகளைப் பெறுகின்றனர். தாங்கள் கொண்டுள்ள இலக்குகளை அடைகின்றனர். அதுமட்டுமல்ல, பொருள்ரீதியான வெகுமதிகளைவிட அதிக முக்கியத்துவம் வாய்ந்த ஒன்றையும் அவர்கள் பெறுகின்றனர் — "ஒவ்வொரு தோல்வியும் தனக்கு இணையான ஓர் அனுகூலத்திற்கான விதையை உடனழைத்து வருகிறது" என்ற அறிவை அவர்கள் பெறுகின்றனர்.

தோல்விகளை வெற்றிப் படிக்கட்டுகளாக மாற்றுங்கள்

விடாமுயற்சியின் முக்கியத்துவத்தைப் பற்றி அனுபவத்தின் வாயிலாகக் கற்றுக் கொள்ளும் மக்கள் தோல்வியை ஒரு தற்காலிகமான நிகழ்வாக மட்டுமே ஏற்றுக் கொள்வார்களேயன்றி, அதற்குமேல் அதற்கு முக்கியத்துவம் கொடுக்க மாட்டார்கள். இப்படிப்பட்டவர்களுடைய ஆழ்விருப்பங்கள் விடாமுயற்சியுடன் பின்தொடரப்படுவதால், தோல்வி இறுதியில் வெற்றியாக மாற்றப்படுகிறது. ஒரு விஷயம் நிச்சயம்: உங்களிடம் விடாமுயற்சி இல்லாவிட்டால் எந்தவொரு விஷயத்திலும் குறிப்பிடத்தக்க வெற்றியை உங்களால் அடைய முடியாது.

விர்ஜினியா மாநிலத்தில் ஓர் ஏழைக் குடும்பத்தில் பிறந்த நான், என் இளமைப் பருவத்தில் கையில் துப்பாக்கியுடன்

அலைந்து திரிந்து கொண்டிருந்தேன். எப்போதும் எல்லோருக்கும் ஏதாவது ஒரு பிரச்சனையை ஏற்படுத்தினேன். என் தாயார் இறந்த பிறகு என் தந்தை மறுமணம் செய்து கொள்ளாமல் இருந்திருந்தால் என் நடவடிக்கைகள் என்னைச் சிறையில் கொண்டு போய்ச் சேர்த்திருக்கும். மார்த்தா என்பவரை எனது சிற்றனையாகப் பெற்றது நான் செய்த புண்ணியம். அவர் என் குடும்பத்திற்கு நல்வழி காட்டினார். அவர் என்னுடைய கைத்துப்பாக்கியை வாங்கிக் கொண்டு, அதற்கு பதிலாக எனக்கு ஒரு தட்டச்சு இயந்திரத்தைக் கொடுத்துவிட்டு, "கைத்துப்பாக்கியைப் பயன்படுத்துவதில் நீ எவ்வளவு திறமைசாலியாக இருக்கிறாயோ, அதேபோல் தட்டச்சு செய்வதில் நீதிறமை பெற்றால், நீ பணக்காரனாகவும் உலகம் முழுவதும் அறியப்படுபவனாகவும் ஆவாய்," என்று என்னிடம் கூறினார். அவரது நம்பிக்கையும் ஊக்குவிப்பும் நான் என் தவறான போக்கைக் கைவிட்டுவிட்டு சரியான பாதையில் செல்ல என்னைத் தூண்டின. எனது பதினைந்தாவது வயதில் உள்ளூர் செய்தித்தாள் நிறுவனங்களிடம் நான் என் கதைகளை அனுப்பிக் கொண்டிருந்தேன். என்னுடைய சூழலை மாற்ற நான் என்னாலான அனைத்தையும் செய்யத் துவங்கினேன்.

உயர்நிலைப் பள்ளிப் படிப்பையும் வியாபாரக் கல்லூரில் ஓராண்டுப் படிப்பையும் முடித்தப் பிறகு, நிலக்கரித் தொழிற்துறையில் மிகவும் சக்திவாய்ந்த நபராக விளங்கிய ரூ·ப்ஸ் ஏயர்ஸூக்கு நான் ஒரு கடிதம் எழுதினேன். எனக்கு ஒரு வேலை வேண்டும் என்றும், ஆனால் எனக்கு சம்பளம் எதுவும் அவர் கொடுக்க வேண்டியதில்லை என்றும் அக்கடிதத்தில் நான் குறிப்பிட்டிருந்தேன். வேண்டுமானால் நான் அவருக்குப் பணம் கொடுக்கத் தயாராக இருப்பதாக அதில் எழுதியிருந்தேன். மாதாந்திர அடிப்படையில் என்னிடமிருந்து ஒரு குறிப்பிட்டக் கட்டணத்தை ஏயர்ஸ் வசூலித்துக் கொள்ளலாம் என்றும், ஆனால் மூன்று மாதங்களுக்குள் நான் என்னுடைய மதிப்பை நிரூபித்திருந்தால், அதே தொகையை ஏயர்ஸ் எனக்கு மாதச் சம்பளமாகக் கொடுக்க வேண்டும் என்றும் நான் அதில் குறிப்பிட்டிருந்தேன். என்னுடைய அணுகுமுறையால் கவரப்பட்ட ஏயர்ஸ் என்னை

சம்பளத்துடன் வேலைக்குச் சேர்த்துக் கொண்டார்.

முதலாவது திருப்புமுனை

எனக்குக் கொடுக்கப்படும் சம்பளத்தைவிட அதிக அளவிலான மற்றும் அதிகத் தரம்வாய்ந்த வேலையைச் செய்வதற்கு நான் என்னைப் பழக்கப்படுத்தி இருந்ததால், ஏயர்ஸ் நிறுவனத்தில் என் வேலையில் நான் வேகமாக முன்னேறினேன். விரைவில், என் வயதிற்கு அப்பாற்பட்டப் பொறுப்புகளையும் சம்பளத்தையும் நான் பெற்றேன்.

நான் நேர்மையாகவும் நம்பிக்கைக்கு உரியவனாகவும் நடந்து கொண்ட காரணத்தால், மேலாளராக எனக்குப் பதவி உயர்வு கிடைத்தது. ஒரு நிலக்கரிச் சுரங்கத்தில் பத்தொன்பது வயதில் மேலாளராகப் பதவி வகித்தது நான் ஒருவன் மட்டும்தான். என்கீழ் முன்னூற்று ஐம்பது பேர் வேலை செய்தனர்.

பிறகு விதி என்னிடம் சற்று விளையாட்டுக் காட்டியது. என் முதலாளி தன் சொத்துக்களை இழந்தார். நான் என் வேலையை இழந்தேன். இதுதான் என்னுடைய உண்மையான முதல் வீழ்ச்சி. என்னுடைய கட்டுப்பாட்டிற்கு அப்பாற்பட்டக் காரணங்களால் இத்தோல்வி வந்திருந்தபோதும்கூட, பல வருடங்களுக்குப் பின்புவரைகூட நான் அதிலிருந்து எந்தவொரு படிப்பினையையும் கற்றுக் கொண்டிருக்கவில்லை.

இரண்டாவது திருப்புமுனை

அடுத்ததாக, தென் மாநிலம் ஒன்றில் ஒரு பெரிய மர உற்பத்தியாளரிடம் விற்பனை மேலாளராக நான் வேலைக்குச் சேர்ந்தேன். அதிலும் நான் வேகமாக முன்னேறினேன். நான் மிகச் சிறப்பாக வேலை செய்ததால், என்னை என் முதலாளி ஒரு பங்காளியாகத் தன்னோடு இணைத்துக் கொண்டார். நாங்கள் இருவரும் சேர்ந்து அதிகமாகப் பணத்தைக் குவித்தோம். மீண்டும் நான் உலகின் உச்சியில் இருப்பதாக என்னைப் பார்க்கத் துவங்கினேன்.

ஒரு தெளிவான வானத்தில் திடீரென்று இறங்கிய

கோடை இடிபோல 1907ம் ஆண்டு வங்கிகளும் பங்குச் சந்தைகளும் பெருமளவு திவாலானதில் ஏற்பட்ட நெருக்கடியால் இரவோடு இரவாக எங்கள் வியாபாரம் தரைமட்டமாகியது. என்னிடமிருந்த பணம் அனைத்தும் சொல்லாமல் கொள்ளாமல் விடைபெற்றுக் கொண்டது.

மூன்றாவது திருப்புமுனை

என் முயற்சிகளை மர வியாபாரத்திலிருந்து திசைதிருப்பி, சட்டம் பயில்வதில் அவற்றைக் குவிப்பதற்கு 1907ம் ஆண்டில் ஏற்பட்ட நெருக்கடியும், அது எனக்குக் கொண்டு வந்த வீழ்ச்சியும் தேவைப்பட்டன. நான் என்னுடைய இலக்கை அடைவேன், பெரும் சொத்துக்களைக் குவிப்பேன் என்ற உறுதியான நம்பிக்கையுடன் சட்டக் கல்லூரிக்குள் நுழைந்தேன்.

நான் இரவு நேரத்தில் சட்டக் கல்லூரிக்குச் சென்றேன். பகல் நேரத்தில் ஒரு கார் விற்பனையாளராக வேலை பார்த்தேன். அந்த வேலையின் காரணமாக, பயிற்றுவிக்கப்பட்டக் கார் மெக்கானிக்குகள் பெருமளவில் தேவைப்பட்டதை அப்போது நான் அறிந்து கொண்டேன். கார் உற்பத்தித் தொழிற்சாலையில் நான் ஒரு பயிற்சி மையத்தைத் துவக்கினேன். காரின் பாகங்களைப் பொருத்துவதற்கும் அவற்றைப் பழுது பார்ப்பதற்கும் சாதாரணத் தொழிலாளர்களுக்கு நான் பயிற்சி அளிக்கத் துவங்கினேன். அப்பயிற்சி மையம் சிறப்பாகச் செயல்பட்டு ஒவ்வொரு மாதமும் நல்ல லாபத்தை ஈட்டிக் கொடுத்தது.

நான் செழிப்படைந்து கொண்டிருந்ததை என் வங்கியாளர் அறிந்திருந்தார். எனவே என் தொழிலை விரிவாக்குவதற்காக அவர் எனக்குப் பணத்தைக் கடனாகக் கொடுத்தார். நாம் செழிப்பாக இருக்கும்போது எவ்விதத் தயக்கமும் இல்லாமல் நமக்குப் பணத்தைக் கடனாகக் கொடுப்பது வங்கியாளர்களிடம் இருக்கும் ஒரு வினோதமான பண்புநலன்!

நான் வங்கிக்குச் செலுத்த வேண்டிய கடன் பாக்கி எல்லை மீறிப் போனபோது, அந்த வங்கியாளர் எனக்குக் கடன் கொடுப்பதை நிறுத்திவிட்டு, என்னுடைய வியாபாரம் தனக்கு சொந்தம் என்பதுபோல் அதை மெதுவாக

என்னிடமிருந்து எடுத்துக் கொண்டார். இறுதியில் அது அவருக்கே சொந்தமாக ஆகிவிட்டது.

மாதத்திற்கு ஆயிரம் டாலர்களுக்கு மேல் வருமானத்தை ஈட்டிக் கொண்டிருந்த நான் திடீரென்று பரம ஏழையானேன்.

நான்காவது திருப்புமுனை

என்னுடைய மனைவியின் குடும்ப செல்வாக்கைப் பயன்படுத்தி, 1912ல் உலகிலேயே மிகப் பெரிய நிலக்கரி நிறுவனம் ஒன்றில் அதன் முதன்மை ஆலோசனையாளருக்கு உதவியாளராக வேலைக்குச் சேர்ந்தேன். என்னைச் சுற்றி நண்பர்களும் உறவினர்களும் இருந்தனர். அதிகமாக அலட்டிக் கொள்ளாமல், நான் விரும்பும்வரை வேலை பார்க்கக்கூடிய ஒரு பதவியில் நான் இருந்தேன். இதற்கு மேல் எனக்கு என்ன வேண்டும்? எனக்கு எதுவும் தேவையில்லை என்று நான் என்னிடம் கூறத் துவங்கியிருந்தேன்.

பிறகு என்னுடைய நண்பர்களைக் கலந்து ஆலோசிக்காமல், எந்த முன்னறிவிப்புமின்றி என் வேலையை நான் ராஜினாமா செய்தேன். நானே சொந்தமாகத் தேர்ந்தெடுத்த முதல் திருப்புமுனை அது. யாரும் அதை என்மீது திணிக்கவில்லை. அந்த வேலை மிகவும் சுலபமானதாக இருந்ததாலும், அதிக முயற்சியின்றி நான் வேலை பார்த்துக் கொண்டிருந்ததாலும் நான் அப்பதவியிலிருந்து விலகினேன்.

இந்த நடவடிக்கை என் வாழ்வின் மிக முக்கியமான திருப்புமுனையாக அமைந்தது. இதைத் தொடர்ந்து பத்து ஆண்டுகள் நான் கடினமாக உழைத்தேன். மனித இதயத்தால் அனுபவிக்கக்கூடிய அனைத்துத் துயரத்தையும் அந்தக் காலகட்டத்தில் நான் அனுபவித்தேன்.

ஐந்தாவது திருப்புமுனை

சிக்காகோவில் ஒரு பெரிய அஞ்சல்வழிப் பள்ளியில் விளம்பரத்துறை மேலாளராக எனக்கு வேலை கிடைத்தது.

நான் மிகவும் சிறப்பாகப் பணியாற்றியதால், என்னுடைய வேலையை ராஜினாமா செய்துவிட்டுத் தன்னுடன் சேர்ந்து மிட்டாய் உற்பத்தி வியாபாரத்தில் ஈடுபடுமாறு அப்பள்ளியின் தலைவர் என்னைத் தூண்டினார். நானும் அவரும் சேர்ந்து பெட்ஸி ராஸ் கேண்டி என்ற நிறுவனத்தைத் துவக்கினோம். நான் அதன் முதல் தலைவராக ஆனேன். அந்த வியாபாரம் வேகமாக வளர்ந்தது. விரைவில், பதினெட்டு வெவ்வேறு நகரங்களில் எங்களுடைய சங்கிலித் தொடர்க் கடைகள் உதயமாகின.

எங்கள் வியாபாரம் அமோகமாகச் சென்று கொண்டிருந்தது. என்னுடைய கூட்டாளிகள் இந்த வியாபாரத்தைத் தாங்களே முழுவதுமாக எடுத்துக் கொள்வதென்று தீர்மானித்தனர். பிறகு அவர்கள் என்மீது பொய்யாக ஒரு வழக்குத் தொடர்ந்தனர். வியாபாரத்திலிருந்து நான் விலகிக் கொண்டால் அந்த வழக்கைத் திரும்பப் பெறுவதாக என்னிடம் கூறினர். இதைக் கேட்டு என் ரத்தம் கொதித்தது. அவர்களுடைய கோரிக்கையை ஏற்றுக் கொள்ள நான் மறுத்தேன். இந்த வழக்கு நீதிமன்றத்திற்கு வந்தபோது என்னுடைய கூட்டாளிகள் ஆஜராகவில்லை. பிறகு நான் அவர்கள்மீது மானநஷ்ட வழக்குத் தொடர்ந்தேன். தீர்ப்பு எனக்கு சாதகமாக அமைந்தது. அதோடு, எனது கூட்டாளிகளைச் சிறைக்குள் தள்ளவும் எனக்கு வாய்ப்பு இருந்தது.

பொய்யான குற்றச்சாட்டின் காரணமாக நான் கைது செய்யப்பட்டிருந்தாலும், அந்த நேரத்தில் அது ஒரு பயங்கரமான அவமானமாக எனக்குத் தோன்றியது. அது ஓர் இனிமையான அனுபவம் அல்ல. அந்த அனுபவத்தை நான் மீண்டும் அனுபவிக்க விரும்ப மாட்டேன். ஆனால் அது எனக்கு ஏற்படுத்திய மனவருத்தம் வீண்போகவில்லை. ஏனெனில், பழி வாங்குவது என்னுடைய இயல்பு அல்ல என்பதைக் கண்டுகொள்வதற்கான வாய்ப்பை அது எனக்குக் கொடுத்தது.

ஆறாவது திருப்புமுனை

மிட்டாய் வியாபாரத்தில் வெற்றி பெறுவதற்கான எனது கனவுகள் தகர்க்கப்பட்ட சில நாட்களில், மத்திய மேற்கு

மாநிலம் ஒன்றில் ஒரு கல்லூரியில் விளம்பரம் மற்றும் விற்பனை தொடர்பாகப் பயிற்சியளிப்பதில் அப்போது நான் ஈடுபட்டபோது இத்திருப்புமுனை ஏற்பட்டது.

என்னுடைய பயிற்சி மையம் துவக்கத்திலிருந்தே செழிப்புற்றது. எனது மையத்தில் எண்ணற்ற மாணவர்கள் வகுப்பிற்கு வந்து பயின்றனர். அதோடு, அஞ்சல்வழிக் கல்வியையும் நான் அறிமுகப்படுத்தினேன். அதன் மூலமாக, ஆங்கிலம் பேசத் தெரிந்திருந்த பல நாடுகளைச் சேர்ந்த மாணவர்களுக்கும் நான் கற்றுக் கொடுத்துக் கொண்டிருந்தேன்.

1917ம் ஆண்டு ஏப்ரல் மாதத்தில், அமெரிக்கா ஜெர்மனிக்கு எதிராகப் போரிடும் என்று அதிபர் உட்ரூ வில்சன் பிரகடனம் செய்தார். முன்பு ஆன்ட்ரூ கார்னகியுடன் அவரை சந்தித்திருந்த நான், இப்போது மீண்டும் அவரை சந்தித்து, போர் தொடர்பான விஷயங்களில் நான் எனது சேவைகளை வழங்கத் தயாராக இருந்ததாக அவரிடம் தெரிவித்தேன். என்னுடைய பயிற்சி மையத்தில் என் வேலை நேரம் போக மீதி நேரத்தைப் போர் தொடர்பான வேலைகளில் செலவிட்டேன். இந்த சேவைக்கு ஈடாக வருடத்திற்கு ஒரு டாலர் பணம் மட்டுமே எனக்குக் கொடுக்கப்பட வேண்டும் என்று அதிபரிடம் நான் வலியுறுத்தினேன்.

அதன் பிறகு, இரண்டாவது முறையாக ராணுவத்திற்கு ஆள் சேர்க்கும் வேளை வந்தது. அது என்னுடைய பள்ளியை அழித்தது. எனது பள்ளியில் இருந்த மாணவர்களில் பலர் ராணுவத்திற்குத் தேர்ந்தெடுக்கப்பட்டனர். ஒரே சமயத்தில் 75,000 டாலர்கள் கல்விக் கட்டணத்தை நான் இழக்க வேண்டியதாயிற்று.

மீண்டும் நான் ஏழையானேன்!

வயிற்றுப் பிழைப்புக்கே வழியில்லாமல் போனபோதுகூட அதிபர் உட்ரூ வில்சனுக்காக நான் தொடர்ந்து வேலை செய்தேன். அதற்கு ஈடாக நான் எதையும் பெற மறுத்துவிட்டேன். என்னை நம்பி ஒரு குடும்பம் இருந்தபோதும், என் உறவினர்களின் கேலிப் பேச்சு என் உறவுகளில் ஏராளமான பிரச்சனைகளை ஏற்படுத்தியபோதும், கார்னகி கொடுத்தப் பணியில் நான் தொடர்ந்து ஈடுபட்டேன்.

எனது உறவினர்களின் குதர்க்கப் பேச்சிற்கும் நான்

சந்தித்தக் கஷ்டங்களுக்கும் மத்தியில் ஒரு நேர்மறையான மனப்போக்கையும் விடாமுயற்சியையும் தக்க வைத்துக் கொள்வது சுலபமான காரியமாக இருக்கவில்லை. சில சமயங்களில், மோசமான ஒட்டல் அறைகளில் தங்கிக் கொண்டு காலத்தை ஒட்டிக் கொண்டிருந்தபோது, என் குடும்பத்தார் கூறியது சரிதான் என்று நான் நம்பினேன். என்றேனும் ஒருநாள் என் வேலையை நான் வெற்றிகரமாக முடிப்பதோடு மட்டுமல்லாமல், அதைச் செய்து முடித்தவுடன் நான் என்னைக் குறித்துப் பெருமிதம் கொள்வேன் என்ற எனது உறுதியான நம்பிக்கைதான் தொடர்ந்து என்னைச் செயல்பட வைத்தது.

ஏழாவது திருப்புமுனை

என் வாழ்வில் ஏற்பட்ட ஏழாவது திருப்புமுனையை விவரிப்பதற்கு, முதலாம் உலகப் போர் நிறைவடைந்த நாளுக்கு நான் செல்ல வேண்டும். அன்று 1918ம் ஆண்டு நவம்பர் 11ம் நாள். நான் ஏற்கனவே கூறியதுபோல் அந்த யுத்தம் என்னை ஏழையாக்கி இருந்தது, ஆனால் மனித இனத்தின் கொலை வெறி அடங்கி, நாகரீகம் திரும்பவிருந்ததை அறிந்து நான் மகிழ்ந்தேன்.

இன்னொரு திருப்புமுனைக்கான வேளை வந்துவிட்டிருந்தது!

'பொன்விதி'யின் அடிப்படையில் அமைந்த ஒரு புதிய தத்துவத்தை விவரித்து ஒரு நீண்ட கட்டுரையை நான் எழுதினேன். பொன்விதியைப் பரப்புவதற்காக 'ஹில்லின் பொன்விதி' என்ற ஒரு புதிய இதழைப் பிரசுரிப்பதற்குத் தேவையான பணத்தை எப்பாடுபட்டாவது நான் திரட்டுவேன் என்று எனக்கு நானே சபதம் செய்து கொண்டேன். வெள்ளை மாளிகையில் நான் ஒருமுறை சந்தித்திருந்த, சிக்காகோ நகரைச் சேர்ந்த ஜார்ஜ் வில்லியம்ஸ் என்ற ஒரு பதிப்பாளரிடம் நான் அந்தக் கட்டுரையை எடுத்துச் சென்றேன். 1919ம் ஆண்டு ஜனவரி மாதம் 'ஹில்லின் பொன்விதி' இதழ் பிரசுரமாகியது.

முதல் வெளியீடு நாற்பத்தெட்டுப் பக்கங்களைக் கொண்டிருந்தது. துவக்கத்தில், சம்பளம் கொடுத்து ஆட்களைப் பணியில் அமர்த்தும் நிலையில் நான்

இல்லாததால், நானே எழுதி, நானே ஒவ்வொரு வார்த்தையையும் திருத்தியமைத்தேன். பல்வேறு பெயர்களில், பல்வேறு பாணிகளில் நானே பல கட்டுரைகளை எழுதினேன். பின்னாளில் சிலரை வேலைக்கு அமர்த்தினேன். இது எனக்கு என் அலுவலகத்திற்கு உள்ளேயும் வெளியேயும் பல பிரச்சனைகளை ஏற்படுத்தியது. வியாபாரத்தில் எனக்கு இருந்த பங்கை என்னிடமிருந்து வாங்குவதற்கு வில்லியம்ஸ் முயற்சித்தார். அவர் விதித்த நிபந்தனைகளை என்னால் ஏற்றுக் கொள்ள முடியாததால், எந்தப் பணமும் வாங்கிக் கொள்ளாமல் 1920ம் ஆண்டு அக்டோபர் மாதம் நான் அந்தப் பதிப்பகத்தைவிட்டு விலகினேன்.

1921ம் ஆண்டு ஏப்ரல் மாததிற்குள், 'நெப்போலியன் ஹில் இதழ்' என்ற இன்னொரு புதிய இதழைத் துவக்குவதற்குத் தேவையான பணத்த நான் திரட்டினேன். பொன்விதிதான் இதற்கான அடித்தளமாகவும் அமைந்தது. பின்னாளில் நான் எழுதிய பல புத்தகங்களுக்கு அடித்தளமாக அமைந்த வெற்றிக் கொள்கைகள் பலவற்றையும் அந்த இதழில் நான் பிரசுரித்தேன். இந்த இதழுக்குக் கிடைத்த அமோக வரவேற்பும் வெற்றியும் நான் ஒரு வெற்றிகரமான ஊக்குவிப்புப் பேச்சாளராக ஆவதற்கு வழிவகுத்தன. இது எனது இதழுக்கு இன்னும் அதிக வெற்றியைப் பெற்றுக் கொடுத்தது.

அதே நேரத்தில், ஒரு சிறையில் இருந்த ஒருவருடன் சேர்ந்து, அங்கிருந்த கைதிகளின் மறுவாழ்விற்காக அவர்களுக்கான ஓர் அஞ்சல்வழிக் கல்விப் பயிற்சித் திட்டத்தை நான் உருவாக்கிக் கொண்டிருந்தேன். அந்த நேரத்தில் நான் ஈடுபட்டுக் கொண்டிருந்த பெரும்பாலான முயற்சிகளில் நான் வெற்றி பெற்றேன். சிறைக் கைதிகளுக்கான பயிற்சித் திட்டத்திற்குக் கிடைத்த வெற்றி குறிப்பிடத்தக்கது. ஆனால் இத்திட்டத்தின் நிர்வாக இயக்குனர்களில் இருவர் பேராசை கொண்டனர். அதில் ஒருவர் அந்தச் சிறையின் கண்காணிப்பாளர். அவருடைய கைங்கரியத்தால் 1923ம் ஆண்டு அந்த மறுவாழ்வுப் பயிற்சித் திட்டம் வேரோடு அழிந்ததோடு, எனது இதழும், இன்னும் பல வெற்றிகரமான முயற்சிகளும் மண்ணோடு

மண்ணாகிப் போயின.

பிறகு மீண்டும் நான் சொற்பொழிவு மற்றும் பயிற்சி மையத்தின் பக்கம் திரும்பினேன். இது, டான் மெல்லெட் என்ற ஒரு மாபெரும் செய்தித்தாள் பிரசுரிப்பாளர் ஒருவரின் அறிமுகம் கிடைக்க எனக்கு உதவியது. கார்னகியின் பணித்திட்டம் தொடர்பாக நான் ஆய்வு செய்த விஷயங்களை ஒரு புத்தகமாக வெளியிடுவதற்கு அவர் முன்வந்தார்.

அதே நேரத்தில், கேன்டன் என்னும் இடத்தில் பள்ளிக் குழந்தைகளுக்கு போதைப் பொருட்களையும் சாராயத்தையும் சிலர் விற்றுக் கொண்டிருந்ததாகவும், காவல்துறையினர் லஞ்சம் வாங்கிக் கொண்டு அது குறித்து எந்த நடவடிக்கையும் எடுக்காமல் இருந்ததாகவும் ஒரு செய்தி மெல்லெட்டின் காதுகளை எட்டியது. வெகுண்டெழுந்த அவர், அந்த செய்தியை மக்களுக்கு வெளிச்சம் போட்டுக் காட்டுவதற்காகத் தனது "கேன்டன் தினசரி' பத்திரிகையில் அது குறித்து எழுதினார். லஞ்சம் வாங்கிய காவல்துறையினர்மீது விசாரணை மேற்கொண்டு நடவடிக்கை எடுக்குமாறு ஆளுனரிடம் நான் வேண்டுகோள் விடுத்தேன்.

எனது புத்தகத்தை வெளியிடுவதற்குத் தேவையான பணத்தைத் திரட்டுவது பற்றி நானும் அவரும் இறுதித் தீர்மானம் மேற்கொள்வதற்கு ஒரு வாரத்திற்கு முன், டான் மெல்லெட்டை அவரது வீட்டிற்கு வெளியே ஒரு குற்றவாளிக் கும்பலும் காவல்துறையைச் சேர்ந்த ஒருவரும் சேர்ந்து படுகொலை செய்தனர்.

அவர்கள் என்னைக் கொல்லவும் முயற்சித்தனர், ஆனால் அன்று என் வண்டி பழுதானதால் அதிர்ஷ்டவசமாக நான் உயிர்தப்பினேன். ஒரு வருட காலமாக நான் மறைவாக இருந்தேன். கையில் பணமின்றி, உயிருக்கு உத்தரவாதமின்றி அலைந்து கொண்டிருந்த நான் பெரும் மனச்சோர்வுக்கு ஆளானேன். பிறகு ஒருநாள் இரவில் நான் என்னை சுயஆய்வு செய்தபோது, என்னுடைய வனவாசத்திலிருந்து வெளிவந்து,

கார்னகி எனக்குக் கொடுத்த சவாலை நிறைவேற்றுவது என்று தீர்மானித்தேன். நான் பிலடெல்பியாவிற்குச் சென்று, ஒரு பதிப்பாளரை ஒப்புக் கொள்ள வைத்து, நான்கு

மாதங்கள் இரவு பகலாக உழைத்து என் புத்தகத்தின் முதல் பிரதியை எழுதி முடித்தேன். 1928ம் ஆண்டு மார்ச் மாதம் 'லா ஆ:ஃப் சக்சஸ்' என்ற மாபெரும் படைப்பை வெளியிட்டேன். யாரும் அதுவரை அப்படிப்பட்ட ஒரு படைப்பைப் பார்த்திருக்கவில்லை. அது ஒரு சகாப்தம். அது விற்பனையில் மகத்தான சாதனைகளைப் படைத்தது.

ஒரு வருடத்திற்குப் பிறகு, என்னுடைய நெடுநாள் உழைப்பிற்கான பலனை நான் அனுபவித்துக் கொண்டிருந்த நேரத்தில், 1929ம் ஆண்டில் பங்குச் சந்தை பெருவீழ்ச்சி கண்டது. அதன் விளைவாக அனைத்தும் ஆட்டம் கண்டன, புத்தக விற்பனை உட்பட. என் கனவை நான் கைவிடாவிட்டாலும்கூட, பிற அமெரிக்கர்களைப் போலவே நானும் அந்த நேரத்தில் பெரும் போராட்டத்தை சந்தித்தேன். சொற்பொழிவுகள் நடத்துவதிலும், புத்தகங்கள் எழுதுவதிலும், கற்றுக் கொடுப்பதிலும் நான் ஈடுபட்டேன். ஆனால் தன்மீது நம்பிக்கை இழந்திருந்த ஒரு தேசத்திடம் தனிப்பட்ட சாதனை குறித்து போதிப்பது மிகக் கடினமாக இருந்தது. பல சுயஉதவிப் பயிற்சித் திட்டங்களை உருவாக்கியதன் மூலம் இந்த மனப்போக்கை மாற்றுவதற்கு நான் முயற்சித்தேன். ஆனால் இதைச் செய்து முடிப்பதற்கு நான் ஒருவன் மட்டும் போதாது என்ற ஏமாற்றமான உண்மை வெளிப்படையாகத் தெரிந்தது.

:ஃபிராங்க்ளின் ரூஸ்வெல்ட் அமெரிக்க அதிபராகத் தேர்ந்தெடுக்கப்பட்டபோது என்னைத் தொடர்பு கொண்டார். ரூஸ்வெல்ட்டின் கொள்கைகள்மீது அளப்பரிய நம்பிக்கை கொண்டிருந்த நான் அவரது புதிய நிர்வாகத்திற்கு உதவுவதற்காக என்னை அர்ப்பணித்தேன். பணவீழ்ச்சிக் காலம் நெடுகிலும் நான் அவரது நெருங்கிய நண்பராக இருந்தேன். அமெரிக்காவை மறுசீரமைக்கும் அவரது முயற்சியில் அவருக்கு நான் வழிகாட்டினேன். நான் முற்றிலும் நொடிந்து போயிருந்தேன். ஆனாலும் அதிபர் உட்ரூ வில்சனிடம் நடந்து கொண்டதுபோலவே, இவரிடமும் என் முயற்சிகளுக்காக ஆண்டொன்றுக்கு ஒரு டாலருக்கு மேல் சம்பளம் பெற நான் மறுத்துவிட்டேன்.

1937ம் ஆண்டு பணவீழ்ச்சி முடிவடைந்து ஒருவழியாக அமெரிக்கா மீண்டும் உயிர்த்தெழுவதற்கான நம்பிக்கை அறிகுறிகள் தென்படத் துவங்கியபோது, மக்களுக்கு

ஏற்பட்ட மன உளைச்சல்களையும் உணர்ச்சிப் பிரச்சனைகளையும் களைந்தெறிவதற்கு உதவக்கூடிய ஒரு புத்தகம் அமெரிக்காவிற்குத் தேவை என்று நான் என் பதிப்பாளரிடம் வலியுறுத்தினேன். அதையடுத்து, உங்கள் கைகளில் தவழும் எனது இப்புத்தகம் வெளியானது. பணவீழ்ச்சி முடிவடைவதற்கு முன்பே இப்புத்தகம் பத்து லட்சம் பிரதிகளுக்கும் அதிகமாக விற்பனையானது.

விடாமுயற்சி உங்களிடம் எவ்வளவு இருக்கிறது?

உங்களை நீங்களே மதிப்பீடு செய்து, விடாமுயற்சி என்னும் இந்த இன்றியமையாத பண்புநலனில் நீங்கள் எந்தக் குறைபாட்டைக் கொண்டிருக்கிறீர்கள் என்பதைத் தீர்மானியுங்கள். இந்த ஆய்வானது உங்களைப் பற்றிய ஒரு புதிய புரிதலையும், முன்னேறிச் செல்வதற்கு உங்களுக்கு எது தேவை என்பதையும் உங்களுக்கு விளக்கிக் காட்டும். உங்கள் சாதனைகளுக்குத் தடையாக நிற்கும் உண்மையான எதிரிகளின் பட்டியல் கீழே கொடுக்கப்பட்டுள்ளது. இவை விடாமுயற்சி என்னும் பலவீனத்தைச் சுட்டிக்காட்டுகின்ற 'அறிகுறிகள்' மட்டுமல்ல, மாறாக, உங்கள் ஆழ்மனத்தில் ஆழப் பதிந்துள்ள, இந்த பலவீனத்திற்கான காரணங்களும்கூட. நீங்கள் யார் என்பதையும், உங்கள் திறன் என்ன என்பதையும் நீங்கள் உண்மையிலேயே தெரிந்து கொள்ள விரும்பினால், இப்பட்டியலை கவனமாகப் படித்துப் பார்த்து உங்களை நேருக்கு நேர் எதிர்கொள்ளுங்கள். உண்மையிலேயே செல்வ வளங்களைக் குவிக்க விரும்பும் எவரொருவரும் வெற்றி கொள்ள வேண்டிய பலவீனங்கள் இவை:

1. உண்மையிலேயே உங்களுக்கு என்ன வேண்டும் என்பதை அடையாளம் காணவும், அதைத் தெளிவாக வரையறுக்கவும் தவறுவது.

2. காரணத்தோடோ அல்லது காரணமின்றியோ காலம் தாழ்த்துவது. (வழக்கமாக இதை நியாயப்படுத்தும் விதத்தில் விளக்கங்களும் சாக்குப்போக்குகளும்

அடங்கிய ஒரு நீண்ட பட்டியல் இருக்கும்)

3. துறைசார் அறிவைப் பெறுவதற்கு ஆர்வமில்லாமல் இருப்பது.

4. முடிவெடுக்கும் திறனின்மை; பிரச்சனைகளை நேருக்கு நேர் எதிர்கொள்வதற்கு பதிலாக அவற்றை அடுத்தவர் தலையில் கட்டும் பழக்கம். (இங்கும் அவற்றை நியாயப்படுத்துவதற்கான விளக்கங்களும் சாக்குப்போக்குகளும் இருக்கும்.)

5. உங்கள் பிரச்சனைகளைத் தீர்ப்பதற்குத் திட்டவட்டமான தீர்மானங்களை எடுப்பதற்கு பதிலாக, சாக்குப்போக்குகளைச் சார்ந்திருக்கும் பழக்கம்.

6. சுயதிருப்தி: இதற்கு எந்தப் பரிகாரமும் கிடையாது. இப்பழக்கத்தால் துன்புறுபவர்களுக்கு எந்த விமோசனமும் கிடையாது.

7. அக்கறையின்மை: எதிராளியை எதிர்கொண்டு சண்டையிடுவதற்கு பதிலாக, சமரசம் செய்து கொள்ளத் தயாராக இருப்பதில் இது வழக்கமாகப் பிரதிபலிக்கும்.

8. உங்களுடைய தவறுகளுக்கு மற்றவர்கள்மீது குறைகூறுவது, மற்றும் சூழ்நிலைகள் தவிர்க்கப்பட முடியாதவை என்று ஏற்றுக் கொள்வது.

9. நடவடிக்கை எடுப்பதற்கு உங்களை உந்தித் தள்ளக்கூடிய நோக்கங்களைத் தேர்ந்தெடுப்பதை நீங்கள் புறக்கணித்ததால் உங்கள் ஆழ்விருப்பம் வலுவிழந்து போயிருப்பது.

10. வீழ்ச்சிக்கான முதல் அறிகுறி தென்பட்ட உடனேயே முயற்சியைக் கைவிடுவதற்குத் தயாராக இருத்தல்.

11. ஆய்வு செய்வதற்கு ஏற்ற வகையில்,

ஒழுங்கமைக்கப்பட்டத் திட்டங்கள் எழுத்துப்பூர்வமாக இல்லாமலிருப்பது.

12. யோசனைகள்மீது நடவடிக்கை எடுப்பதை அல்லது வாய்ப்பு தன்னை வெளிப்படுத்திக் கொள்ளும்போது அதைக் கைப்பற்றுவதைப் புறக்கணிக்கும் பழக்கம்.

13. உறுதியாக விரும்புவதற்கு பதிலாக வெறுமனே ஆசைப்படுவது.

14. செல்வங்களைக் குறி வைப்பதற்கு பதிலாக ஏழ்மையோடு சமரசம் செய்து கொள்ளும் பழக்கம். குறிப்பிட்ட யாரேனும் ஒருவராக ஆவது, ஏதேனும் ஒன்றைச் செய்வது, அல்லது ஏதேனும் ஒன்றைப் பெறுவதற்கான லட்சியமின்மை.

15. செல்வ வளங்களைக் குவிப்பதற்கான சுருக்கு வழிகள் அனைத்தையும் தேடுவது; ஒன்றைக் கொடுக்காமல் வேறொன்றைப் பெற முயற்சிப்பது. சூதாடும் பழக்கம் அல்லது நியாயமற்ற பேரப்பேச்சு ஆகியவற்றில் இது வழக்கமாகப் பிரதிபலிக்கும்.

16. விமர்சனத்தின்மீதான பயம்: மற்றவர்கள் என்ன நினைப்பார்களோ, என்ன செய்வார்களோ, அல்லது என்ன சொல்வார்களோ என்ற பயத்தால் திட்டங்களை உருவாக்காமல் இருப்பது, அல்லது அப்படியே உருவாக்கினாலும் அவற்றைச் செயல்படுத்தத் தவறுவது. இது உங்களுடைய மிக மோசமான எதிரிகளில் ஒன்று. ஏனெனில், இது பெரும்பாலும் உங்கள் ஆழ்மனத்தில்தான் குடியிருக்கிறது. அதோடு, அது அங்கு இருப்பதை நீங்கள் அறியாமல்கூட இருக்கக்கூடும்.

விமர்சனத்திற்கு நீங்கள் பயந்தால்

விமர்சனம் குறித்த பயத்திற்கான அறிகுறிகள் பற்றிய ஓர் ஆய்வு கீழே கொடுக்கப்பட்டுள்ளது. தங்கள் உறவினர்கள், நண்பர்கள், மற்றும் பொதுமக்கள் ஆகியோர் தங்கள்மீது

தாக்கத்தை ஏற்படுத்துவதற்குப் பெரும்பாலான மக்கள் அனுமதித்துவிடுகின்றனர். விமர்சனம் குறித்து அவர்கள் பயப்படுவதால் அவர்களால் தங்கள் சொந்த வாழ்க்கையைத் தங்கள் விருப்பப்படி வாழ முடியாமல் போய்விடுகிறது.

பல மக்கள் தங்கள் திருமணத்தில் தவறு செய்துவிடுகின்றனர். ஆனால் விமர்சனத்தை நினைத்து அவர்கள் பயப்படுவதால் தொடர்ந்து சேர்ந்து வாழ்ந்து, துயரமான மற்றும் மகிழ்ச்சியற்ற வாழ்க்கையை வாழ்கின்றனர். இத்தகைய பயத்திற்குத் தங்களை அடிமையாக்கிக் கொண்ட எவரொருவரும், இந்த பயத்தினால் ஏற்படும் நிரந்தரமான அழிவை நன்கு அறிந்தே உள்ளனர். விமர்சனம் குறித்த பயம் ஒருவரது லட்சியத்தையும் சாதிப்பதற்கான ஆழ்விருப்பத்தையும் கொன்றுவிடுகிறது.

பள்ளியைவிட்டு நின்ற பிறகு சிறிது காலம் கழித்து மீண்டும் கல்லூரிக்குச் சென்று படிப்பைத் தொடர்வதைக் கோடிக்கணக்கான மக்கள் புறக்கணிப்பதற்குக் காரணம், விமர்சனத்தை நினைத்து அவர்கள் பயப்படுவதுதான்.

கடமை என்ற பெயரில், உறவினர்கள் தங்கள் வாழ்க்கையைச் சீர்குலைக்க எண்ணற்ற மக்கள் அனுமதித்துவிடுகின்றனர். விமர்சனத்தை நினைத்து அவர்கள் பயப்படுவதுதான் அதற்குக் காரணம். கடமையை நிறைவேற்றுவதற்கு உங்களது தனிப்பட்ட லட்சியங்களையும், உங்கள் சொந்த வாழ்க்கையை உங்கள் சொந்த வழியில் வாழ்வதற்கான உங்கள் உரிமையையும் அழிக்க வேண்டும் என்ற அவசியமில்லை.

மக்கள் தங்கள் வியாபாரத்தில் சில துணிச்சலான முயற்சிகளை மேற்கொள்ள மறுப்பதற்கு, ஒருவேளை அவர்கள் தோற்றுவிட்டால் அதைப் பின்தொடர்ந்து வரக்கூடிய விமர்சனத்தை நினைத்து அவர்கள் பயப்படுவதுதான் காரணம். இத்தகைய விஷயங்களில் வெற்றிக்கான ஆழ்விருப்பத்தைவிட விமர்சனம் குறித்த பயம் அதிக வலிமை கொண்டதாக இருக்கிறது.

தங்களுக்கென்று உயர்ந்த இலக்குகளை நிர்ணயித்துக் கொள்வதற்கு அதிகப்படியான மக்கள் மறுத்துவிடுகின்றனர். தங்கள் உறவினர்களும்

நண்பர்களும், "அதிக உயரத்தைக் குறி வைக்காதே. உனக்குப் பைத்தியம் பிடித்துவிட்டதாக மக்கள் நினைத்துவிடுவார்கள்," என்று கூறித் தங்களை விமர்சிக்கக்கூடும் என்று அவர்கள் பயப்படுவதுதான் அதற்குக் காரணம்.

தனிநபர் சாதனைக்கான ஒரு தத்துவத்தை ஒழுங்கமைப்பதற்காக இருபது வருடங்களை நான் அர்ப்பணிக்க வேண்டும் என்று ஆன்ட்ரூ கார்னகி என்னிடம் பரிந்துரைத்தபோது, மக்கள் என்ன கூறுவார்களோ என்பதுதான் என்னுடைய முதல் எண்ணமாக இருந்தது. அவரது பரிந்துரை எனக்கென்று நான் நிர்ணயித்து வைத்திருந்த எந்தவோர் இலக்கையும்விட பிரம்மாண்டமானதாக இருந்தது. விமர்சனம் குறித்த பயத்தின் காரணமாக, சாக்குப்போக்குகளை உருவாக்கி அவரது பரிந்துரையை எப்படித் தட்டிக் கழிக்கலாம் என்பதுதான் என்னுடைய முதல் உள்ளுணர்வாக இருந்தது. என்னுள் இருந்து ஏதோ ஒன்று, "உன்னால் இதைச் செய்ய முடியாது. இது மிகப் பெரிய வேலை. இதற்கு அதிக காலம் தேவைப்படும். உன்னுடைய உறவினர்கள் உன்னைப் பற்றி என்ன நினைப்பார்கள்? நீ எப்படி வாழ்க்கை நடத்துவாய்? வெற்றிக்கான ஒரு தத்துவத்தை இதுவரை எவரொருவரும் உருவாக்கியிருக்கவில்லை. உன்னால் அதைச் செய்ய முடியும் என்று நம்புவதற்கு உனக்கு என்ன உரிமை இருக்கிறது? இவ்வளவு உயர்ந்த லட்சியத்தைக் கொள்வதற்கு நீ யார்? நீ ஒரு சாதாரணப் பிறவி. தத்துவத்தைப் பற்றி உனக்கு என்ன தெரியும்? உனக்குப் பைத்தியம் பிடித்துவிட்டதாக மக்கள் நினைப்பார்கள் (அது உண்மையில் நடந்தது). இதற்கு முன்பு வேறொருவர் ஏன் இதைச் செய்திருக்கவில்லை?” என்று என்னிடம் இடித்துரைத்தது.

இவையும், இன்னும் பிற கேள்விகளும் என் மனத்தில் உதயமாகி என்னைக் குடைந்தெடுத்தன. கார்னகியின் பரிந்துரையை நிறைவேற்றுவதற்கான அனைத்து விருப்பத்தையும் கைவிடுவதற்கு என்னை இசைய வைப்பதற்காக இந்த ஒட்டுமொத்த உலகமும் என்னைக் கேலி செய்யும் நோக்கத்துடன் திடீரென்று தன் கவனத்தை என்மீது திருப்பிவிட்டதுபோல் எனக்குத் தோன்றியது.

ஆயிரக்கணக்கான மக்களை ஆய்வு செய்த பிறகு, பெரும்பாலான யோசனைகள் பிறக்கும்போதே உயிரற்றுப் பிறப்பதை நான் கண்டறிந்தேன். யோசனைகள் வளர வேண்டும் என்றால், உடனடி நடவடிக்கையுடன் கூடிய உறுதியான திட்டங்களின் மூலமாக அவற்றுக்கு உயிரூட்டப்பட வேண்டும். ஓர் யோசனையை அக்கறையோடு பராமரிப்பதற்கான நேரம், அது பிறக்கின்ற நேரம்தான். அந்த யோசனை உயிர்வாழும் ஒவ்வொரு நிமிடமும், அது பிழைத்திருப்பதற்கான வாய்ப்பு அதிகரிக்கிறது. விமர்சனம் குறித்த பயம்தான் பெரும்பாலான யோசனைகளை முளையிலேயே கிள்ளி எறிந்துவிடுகிறது.

"அதிர்ஷ்டங்களை' உருவாக்க முடியும்

'அதிர்ஷ்டத்தின்' விளைவுதான் வெற்றி என்று பலர் நம்புகின்றனர். இந்த நம்பிக்கையில் ஓரளவு உண்மை ஒளிந்திருக்கக்கூடும், ஆனால் நீங்கள் முழுக்க முழுக்க அதிர்ஷ்டத்தைச் சார்ந்திருந்தால், நிச்சயமாக ஏமாற்றத்திற்கு ஆளாவீர்கள். சுயமாக நீங்களே உருவாக்கிக் கொள்ளும் 'அதிர்ஷ்டம்'தான் உங்களுக்குக் கிடைக்கக்கூடிய ஒரே அதிர்ஷ்டம். விடாமுயற்சியைக் கடைபிடிப்பதன் மூலம் இந்த அதிர்ஷ்டங்கள் உங்கள் வாழ்வில் தோன்றுகின்றன. திட்டவட்டமான குறிக்கோள்தான் இதற்கான துவக்கம்.

தெருவில் நீங்கள் எதிர்கொள்ளும் முதல் நூறு பேரை நிறுத்தி, வாழ்வில் எதைப் பெற அவர்கள் அதிகமாக விரும்புகிறார்கள் என்று நீங்கள் அவர்களிடம் கேட்டால், தொண்ணூற்று எட்டுப் பேருக்கு இதற்கான பதில் தெரிந்திருக்காது. அவர்களிடம் நீங்கள் மேலும் வற்புறுத்திக் கேட்டால், பாதுகாப்பு என்று சிலரும், பணம் என்று பலரும், மகிழ்ச்சி என்று ஒருசிலரும், புகழ் மற்றும் அதிகாரம் என்று மற்றவர்களும் கூறுவார்கள். சமூக அங்கீகாரம், சுலபமான வாழ்க்கை, பாடுவதற்கு, நடனமாடுவதற்கு, அல்லது எழுதுவதற்கான திறன் என்று சிலர் கூறக்கூடும். ஆனால் தெளிவாக வெளிப்படுத்தப்படாத இந்த ஆசைகளை அடைவதற்குத் தங்களிடம் என்ன திட்டம் இருக்கிறது

என்பதை அவர்களில் ஒருவரால்கூடச் சுட்டிக்காட்ட முடியாது. செல்வ வளங்கள் வெறும் ஆசைகளுக்கு பதிலளிப்பதில்லை. தொடர் விடாமுயற்சியை உள்ளடக்கிய திட்டவட்டமான குறிக்கோளுடன்கூடிய உறுதியான திட்டங்களுக்கு மட்டுமே அவை விடையளிக்கின்றன.

வெற்றிக்கான நான்கு படிக்கட்டுகள்

வாழ்வின் அனைத்து வெற்றிகளுக்கும் இட்டுச் செல்வதற்கு நான்கு எளிய நடவடிக்கைகள் இருக்கின்றன. அவற்றுக்கு அதிகப்படியான புத்திசாலித்தனமோ, எந்தவொரு குறிப்பிட்டக் கல்வியறிவோ தேவையில்லை. அவற்றுக்கு வெறுமனே சிறிது முயற்சியும் நேரமும் மட்டுமே தேவை. வெற்றிக்குத் தேவையான நடவடிக்கைகள் இவைதான்:

1. ஒரு திட்டவட்டமான குறிக்கோளும், அதை அடைவதற்கான கொழுந்துவிட்டெரியும் ஆசையும்.

2. ஓர் உறுதியான திட்டமும், அதை வெளிப்படுத்துகின்ற தொடர் நடவடிக்கைகளும்.

3. உறவினர்கள், நண்பர்கள், மற்றும் தெரிந்தவர்களின் எதிர்மறையான பரிந்துரைகள் உட்பட, அனைத்து எதிர்மறையான மற்றும் ஊக்கமிழக்கச் செய்யும் தாக்கங்களுக்கும் இடமளிக்காத, உறுதியான ஒரு மனம்.

4. உங்களுடைய திட்டத்தையும் குறிக்கோளையும் நீங்கள் தொடர்ந்து செயல்படுத்துவதற்கு உங்களை ஊக்குவிக்கின்ற நபர்களுடனான ஒரு தோழமையான கூட்டணி.

இந்த நான்கு நடவடிக்கைகளையும் நீங்கள் உங்களுடைய பழக்கங்களாக ஆக்கிக் கொள்வதற்கு உங்களுக்கு உதவுவதுதான் இப்புத்தகத்தில் இடம்பெற்றுள்ள பதிமூன்று கொள்கைகளின் முக்கியக் குறிக்கோள்.

உங்களுடைய பொருளாதாரத் தலைவிதியைக் கட்டுப்படுத்துவதற்கு நீங்கள் பயன்படுத்தக்கூடிய நடவடிக்கைகள் இவை.

சிந்தனைச் சுதந்திரத்திற்கு இட்டுச் செல்லும் நடவடிக்கைகள் இவை.

செல்வ வளங்களுக்கு இட்டுச் செல்லும் நடவடிக்கைகள் இவை, அவை பெரிய அளவிலான வளங்களாக இருந்தாலும் சரி, சிறிய அளவிலான வளங்களாக இருந்தாலும் சரி.

அதிகாரம், புகழ், மற்றும் உலக அங்கீகாரத்திற்கு இட்டுச் செல்லும் நடவடிக்கைகள் இவை.

சாதகமான 'அதிர்ஷ்டங்களுக்கான' உத்தரவாதத்தைக் கொடுக்கின்ற நடவடிக்கைகள் இவை.

கனவுகளை நிறைவேற்றுகின்ற நடவடிக்கைகள் இவை.

பயம், ஊக்கமிழப்பு, அக்கறையின்மை ஆகியவற்றை வெற்றி கொள்வதற்கு வழிவகுக்கும் நடவடிக்கைகள் இவை.

இந்த நான்கு நடவடிக்கைகளையும் செயல்படுத்தக் கற்றுக் கொள்ளும் எவரொருவருக்கும் ஓர் அற்புதமான வெகுமதி காத்திருக்கிறது.

சிரமங்களை வெற்றி கொள்வது எப்படி

விடாமுயற்சியைக் கடைபிடிக்கும் மக்களுக்கு சிரமங்களை வெற்றி கொள்வதற்கான திறனை எந்த மாயாஜால சக்தி கொடுக்கிறது? இயற்கையை மீறிய சக்திகளை நீங்கள் தொடர்பு கொள்வதற்கான திறனைக் கொடுக்கின்ற ஏதேனும் ஆன்மீகரீதியான, உளரீதியான, அல்லது வேதியல்ரீதியான தூண்டுதலை விடாமுயற்சி எனும் பண்புநலன் உங்கள் மனத்தில் தோற்றுவிக்கிறதா? ஒட்டுமொத்த உலகமும் தங்களை எதிர்த்து நிற்கும்போதும்கூடத் தொடர்ந்து போராடுகின்ற மக்களுக்கு ஆதரவாக முடிவில்லாப் பேரறிவு தன்னை அர்ப்பணித்துக் கொள்கிறதா?

ஒன்றுமில்லாத நிலையிலிருந்து துவக்கி விடாமுயற்சியுடன் ஒரு பெரிய தொழில்ரீதியான சாம்ராஜ்யத்தை ஹென்றி ஃபோர்டு உருவாக்கியதை நான்

கண்டபோது, இக்கேள்விகளும், இதேபோன்ற இன்னும் பல கேள்விகளும் என் மனத்தில் இருந்தன. மூன்று மாதங்களுக்கும் குறைவாகவே பள்ளிக்குச் சென்ற தாமஸ் ஆல்வா எடிசன் உலகின் மிகச் சிறந்த கண்டுபிடிப்பாளராக ஆனபோதும் இக்கேள்விகள் என் மனத்தில் இருந்தன. அவர் தனது விடாமுயற்சியை ஒலியைப் பதிவு செய்யும் இயந்திரங்களாகவும், திரைப்படக் கேமராக்களாகவும், ப்ரொஜெக்டர்களாகவும், மின்சார பல்புகளாகவும், ஐம்பதுக்கும் மேற்பட்ட இன்னும் பிற பயனுள்ள கண்டுபிடிப்புகளாகவும் மாற்றினார்.

எடிசனையும் ஃபோர்டையும் ஒவ்வொரு வருடமும் தனிப்பட்ட முறையில் அவர்களோடு இருந்து நெடுங்காலம் ஆய்வு செய்வதற்கான வாய்ப்பு எனக்குக் கிடைத்திருந்தது. அவர்கள் இருவரும் அடைந்த மாபெரும் சாதனைகளுக்கான முக்கியக் காரணம், அவர்களிடம் இருந்த விடாமுயற்சி எனும் பண்புநலன்தான் என்று என்னால் உறுதியாகக் கூற முடியும்.

9

பலமன ஐக்கியச் செயல்பாடு

பணத்தைக் குவிப்பதில் வெற்றி பெறுவதற்கு சக்தி இன்றியமையாதது. திட்டங்களைச் செயல்களாக மாற்றுவதற்குப் போதுமான சக்தி இல்லாவிட்டால் அத்திட்டங்களால் எந்தப் பயனும் கிடையாது. ஒரு தனிநபர் அந்த சக்தியைப் பெறுவதற்கான வழிமுறையையும், அதைச் செயல்படுத்துவதற்கான வழிமுறையையும் இந்த அத்தியாயம் விவரிக்கும்.

சக்தியை, "ஒழுங்கமைக்கப்பட்ட, புத்திசாலித்தனமாக வழிநடத்தப்படும் ஆற்றல்" என்று வரையறுக்கலாம். இங்கு நான் சக்தி என்று கூறுவது, எந்தவொரு மனிதனும் தன் ஆழ்விருப்பத்தை செல்வமாக மாற்றத் தேவைப்படும் ஒழுங்கமைக்கப்பட்ட முயற்சியைக் குறிக்கிறது. இந்த முயற்சியானது ஒரு திட்டவட்டமான குறிக்கோளை நோக்கி இணக்கமாகச் செயல்படுகின்ற இரண்டு அல்லது அதற்கும் அதிகமான மக்களின் ஒருங்கிணைக்கப்பட்ட முயற்சியின் மூலம் உருவாக்கப்படுகிறது.

பணத்தைக் குவிப்பதற்கு சக்தி தேவை. குவிக்கப்பட்டப் பணத்தைத் தக்க வைத்துக் கொள்வதற்கும் சக்தி தேவை.

அந்த சக்தியை எவ்வாறு கைவசப்படுத்துவது? சக்தி என்பது 'ஒழுங்கமைக்கப்பட்ட அறிவு' என்றால், அந்த அறிவின் மூலாதாரங்கள் எவையெவை என்று இப்போது நாம் பார்க்கலாம்:

- **முடிவில்லாப் பேரறிவு:** அறிவின் இந்த மூலாதாரத்தை, படைப்புத்திறனுடன்கூடிய கற்பனையின் உதவியுடன், முந்தைய அத்தியாங்களில் விவரிக்கப்பட்டுள்ள ஆழ்மனத்தின் வாயிலாக உங்களால் அடைய முடியும்.

- **சேகரிக்கப்பட்ட அனுபவம்:** மனிதகுலத்தின் சேகரிக்கப்பட்ட அனுபவத்தை எந்தவொரு சிறந்த பொது நூலகத்திலும் உங்களால் காண முடியும். வகைபிரிக்கப்பட்டு ஒழுங்கமைக்கப்பட்டுள்ள இந்த அனுபவத்தின் ஒரு முக்கியப் பகுதி பள்ளிகளிலும் கல்லூரிகளிலும் கற்றுக் கொடுக்கப்படுகிறது. கணினிப் புரட்சியும் இணையத்தளமும் முறையாக ஒழுங்குபடுத்தப்பட்ட ஏராளமான தகவல்களை நாம் சுலபமாகப் பெறும் வண்ணம் அவற்றின்மீது ஓர் ஆழ்ந்த தாக்கத்தை ஏற்படுத்தியுள்ளன.

- **பரிசோதனை மற்றும் ஆய்வு:** அறிவியல் துறையிலும் வாழ்வின் பிற அனைத்துத் தளங்களிலும் தினமும் புதிய தகவல்களை மக்கள் சேகரித்துக் கொண்டும், வகைபிரித்துக் கொண்டும், ஒழுங்கமைத்துக் கொண்டும் இருக்கின்றனர். உங்களுக்குத் தேவைப்படும் அறிவு சேகரிப்பட்ட அனுபவத்தின்' மூலம் கிடைக்கவில்லை என்றால், அடுத்து நீங்கள் பார்க்க வேண்டிய மூலாதாரம் இதுதான். இங்கும் நீங்கள் படைப்புத்திறனுடன்கூடிய அனுபவத்தை அடிக்கடி உபயோகப்படுத்த வேண்டியிருக்கும்.

மேற்கூறப்பட்ட ஏதேனும் ஒன்றின் வழியாக அறிவை உங்களால் கைவசப்படுத்த முடியும். அதை உறுதியான திட்டங்களாக ஒழுங்கமைத்து, அத்திட்டங்களைச் செயல்படுத்துவதன் மூலம் அந்த அறிவை சக்தியாக மாற்ற முடியும்.

அறிவின் இந்த மூன்று மூலாதாரங்களை நீங்கள் ஆய்வு செய்தால், உங்களுக்குத் தேவையான அறிவைக் கைவசப்படுத்தி, அதைச் செயல்நடவடிக்கைத் திட்டங்களாக மாற்றுவதற்கு நீங்கள் உங்கள் சொந்த முயற்சிகளை மட்டுமே சார்ந்திருக்க வேண்டியிருந்தால் அது உங்களுக்கு எவ்வளவு சிரமமாக இருக்கும் என்பதை உங்களால் காண முடியும். உங்களுடைய திட்டங்கள் பெரிதாகவும் விலாவாரியாகவும் இருந்தால், அத்திட்டங்களை சக்தியாக மாற்றும் வகையில்

உங்களுடைய அறிவை ஒழுங்கமைப்பதற்குப் பொதுவாக மற்றவர்களின் ஒத்துழைப்பை நீங்கள் பெற வேண்டியிருக்கும்.

பலமன ஐக்கியச் செயல்பாட்டின் மூலம் சக்தியைப் பெறுதல்

பலமன ஐக்கியச் செயல்பாட்டை, "ஒரு திட்டவட்டமான குறிக்கோளை அடைவதற்காக இரண்டு அல்லது அதற்கு அதிகமான மக்களுக்கிடையே இணக்கத்துடன் நடைபெறுகின்ற, அறிவு மற்றும் முயற்சியின் ஒருங்கிணைந்த செயல்பாடு," என்று வரையறுக்கலாம். பலமன ஐக்கியச் செயல்பாட்டைப் பயன்படுத்திக் கொள்ளாத எந்தவொரு தனிநபராலும் அதிக சக்தியைப் பெற முடியாது. ஆழ்விருப்பத்தைப் பணத்திற்கு இணையான ஒன்றாக மாற்றுவதற்கான திட்டங்களை உருவாக்குவது எப்படி என்பதை 'சீராகத் திட்டமிடுதல்' என்ற அத்தியாயத்தில் நான் விளக்கியிருந்தேன். அந்த அறிவுறுத்தல்களை விடாமுயற்சியுடனும் புத்திசாலித்தனமாகவும் நீங்கள் செயல்படுத்தி, உங்களுடைய பலமன ஐக்கியச் செயல்பாட்டுக் குழுவினரைப் புத்திசாலித்தனமாகத் தேர்ந்தெடுத்தால், நீங்கள் உணர்வதற்கு முன்பே உங்கள் குறிக்கோளில் பாதியை நீங்கள் அடைந்துவிட்டிருப்பீர்கள்.

முறையாகத் தேர்ந்தெடுக்கப்பட்ட ஒரு பலமன ஐக்கியச் செயல்பாட்டுக் குழுவின் மூலம் உங்களுக்குக் கிடைக்கக்கூடிய சக்தியை நீங்கள் நன்றாகப் புரிந்து கொள்வதற்காக, பலமன ஐக்கியச் செயல்பாட்டுக் கொள்கையின் இரண்டு பண்புநலன்களை நான் உங்களுக்கு விளக்கவிருக்கிறேன். பொருளாதாரரீதியான சக்தி ஒரு வகை, உளவியல்ரீதியான சக்தி இரண்டாவது வகை.

- **பொருளாதாரரீதியான சக்தி:** பொருளாதார அம்சம் வெளிப்படையானது. தனிப்பட்ட ஒத்துழைப்பு, அறிவுரை, ஆலோசனை ஆகியவற்றை இணக்கமாகவும் முழுமனத்துடனும் தனக்குக் கொடுக்கத் தயாராக உள்ள ஒரு குழுவினர் தன்னைச்

சூழ்ந்திருக்கும்படி பார்த்துக் கொள்ளும் ஒரு நபர் பொருளாதார அனுகூலங்களை உருவாக்கக்கூடும். இந்த வகையான கூட்டணிதான் மாபெரும் சொத்துக்கள் ஒவ்வொன்றின் உருவாக்கத்திற்கும் அடித்தளமாக அமைந்து வந்துள்ளது. இந்த மாபெரும் உண்மையை நீங்கள் புரிந்து கொள்வது உங்களது பொருளாதார அந்தஸ்தை நிச்சயமாக உயர்த்தும்.

- **உளவியல்ரீதியான சக்தி:** இதைப் புரிந்து கொள்வது சற்று அதிக சிரமமானது. பின்வரும் குறிப்பு இதற்கான அர்த்தத்தைச் சிறப்பாக உங்களுக்கு விளக்கும்: "இரு மனங்கள் இணைந்து செயல்படும்போது அவை மூன்றாவதான, கண்ணுக்குப் புலப்படாத, தொட்டுணர முடியாத ஒரு சக்தியைத் தோற்றுவிக்க ஒருபோதும் தவறுவதில்லை. அதை ஒரு மூன்றாவது மனத்தோடு ஒப்பிடலாம்." மனித மனமானது ஒரு வகையான ஆற்றல். இரண்டு மனங்கள் இணக்கமாக ஒருங்கிணைக்கப்படும்போது, ஒவ்வொரு மனத்தின் ஆற்றலும் மற்றொரு மனத்தின் ஆற்றலோடு சேர்ந்து பலமன ஐக்கியச் செயல்பாட்டின் உளவியல்ரீதியான சக்தியை உருவாக்குகின்றன.

பலமன ஐக்கியச் செயல்பாட்டுக் கொள்கையின் பொருளாதார அம்சத்தை முதன்முதலில் ஆன்ட்ரூ கார்னகி என் கவனத்திற்குக் கொண்டு வந்தார். இக்கொள்கையைக் கண்டறிந்தது என்னுடைய வாழ்வின் குறிக்கோளை நான் தேர்ந்தெடுப்பதற்குக் காரணமாக அமைந்தது.

எஃகு உற்பத்தி மற்றும் விற்பனைக்காக, கார்னகி தனது பலமன ஐக்கியச் செயல்பாட்டுக் குழுவில் தன் நிறுவனத்தில் பணியாற்றிய ஐம்பது ஊழியர்கள் தன்னைச் சூழ்ந்திருக்கும்படி பார்த்துக் கொண்டார். எஃகு வியாபாரத்தின் தொழில்நுட்ப அம்சங்களைப் பற்றி அவர் அவ்வளவாக அறிந்திருக்கவில்லை. பொதுவான ஓர் இலக்கை நோக்கி அனைவரையும் இணக்கமாக வழிநடத்திச் சென்று அவர்களிடம் திறமையாக வேலை வாங்கும் திறன்தான் கார்னகியின் வலிமையாக இருந்தது.

இந்தப் பலமன ஐக்கியச் செயல்பாட்டுக் கூட்டணியின் வாயிலாகத் தான் கைவசப்படுத்திய சக்திதான் தன்னுடைய செல்வச்செழிப்பு அனைத்திற்கும் காரணம் என்று கார்னகி தெரிவித்தார்.

மாபெரும் செல்வங்களைக் குவித்த எவரொருவரது வாழ்க்கையையும், மிதமான செல்வங்களைக் குவித்தப் பலரது வாழ்க்கையையும் நீங்கள் ஆய்வு செய்தால், தெரிந்தோ தெரியாமலோ, பலமன ஐக்கியச் செயல்பாட்டுக் கொள்கையை அவர்கள் பயன்படுத்தியுள்ளதை நீங்கள் காண்பீர்கள்.

உங்களுடைய மூளைத்திறனை எவ்வாறு பெருக்குவது

மனித மூளையை மின்சாரத்தால் இயங்கும் ஒரு பேட்டரியுடன் ஒப்பிடலாம். தனியொரு பேட்டரியைவிட, பல பேட்டரிகள் இணைந்து செயல்படும்போது அவை அதிக ஆற்றலை வழங்குகின்றன என்பது உண்மை. தனித்தனி பேட்டரிகள் ஒவ்வொன்றும் வழங்கும் ஆற்றலின் அளவு, அதிலுள்ள செல்களின் எண்ணிக்கை மற்றும் திறனைச் சார்ந்தது என்பதும் உண்மை.

மூளையும் இதேபோலத்தான் செயல்படுகிறது. சிலரது மூளை மற்றவர்களின் மூளையைவிட அதிகத் திறன் கொண்டதாக இருக்கின்றது.

தனியொரு பேட்டரியில் இருந்து கிடைக்கும் ஆற்றலைவிட அதிகமான ஆற்றல் பல பேட்டரிகள் இணைந்து செயல்படும்போது கிடைப்பதுபோல, பல மூளைகள் அடங்கிய ஒரு குழு இணக்கமாக ஒருங்கிணைக்கப்படும்போது, தனியொரு மூளை தரக்கூடிய எண்ண ஆற்றலைவிட அதிகமான ஆற்றல் பெறப்படுகிறது.

அதிக மூளைத்திறனைக் கொண்ட நபர்கள் தன்னைச் சூழ்ந்திருக்கும்படி பார்த்துக் கொள்ளும் மக்கள் பெற்றிருக்கும் சக்திக்கான ரகசியம் பலமன ஐக்கியச் செயல்பாட்டுக் கொள்கையில் உள்ளது என்பதை இந்த உருவகத்தின் மூலம் உங்களால் பார்க்க முடியும்.

பல மனங்கள் இணக்கமாக ஒருங்கிணைந்து ஒரு

குழுவாகச் செயல்படும்போது, அந்தக் கூட்டணியின் மூலம் உருவாக்கப்படும் அதிகரிக்கப்பட்ட ஆற்றல் அக்குழுவில் உள்ள ஒவ்வொரு மனத்திற்கும் கிடைக்கிறது. இதுதான் பலமன ஐக்கியச் செயல்பாட்டுக் கொள்கையின் உளவியல் உண்மை.

ஏழ்மை, படிப்பறிவின்மை, அறியாமை ஆகிய குறைபாடுகளுடன்தான் ஹென்றி ஃபோர்டு தன் வியாபாரத்தைத் துவக்கினார். ஆனால் பத்து வருடங்களுக்குள் அவர் இக்குறைபாடுகளை வெற்றி கொண்டு, இருபத்தைந்து ஆண்டுகளுக்குள் அமெரிக்காவின் மாபெரும் செல்வந்தர்களில் ஒருவராக உருவானார்.

அதை அவர் எவ்வாறு சாதித்தார்? ஒரு முக்கியமான விஷயம் இது: ஹென்றி ஃபோர்டு, பிரபலமான கண்டுபிடிப்பாளரான தாமஸ் ஆல்வா எடிசனின் நண்பராக ஆன நேரத்தில் இருந்து, அவரது வளர்ச்சியின் வேகம் அதிகரிக்கத் துவங்கியது. ஃபோர்டின் வெற்றிக் கதையில், ஒரு மனம் இன்னொரு மனத்தின்மீது ஏற்படுத்தும் தாக்கத்தால் எவ்வளவு விஷயங்களை சாதிக்க முடியும் என்பதற்கான முதல் அறிகுறிதான் இது. அவரது கதையை நீங்கள் தொடர்ந்து படித்தால், மனங்களின் தோழமையான கூட்டணியின் மூலமாக உருவாக்கப்படக்கூடிய சக்தி குறித்து மேலும் பல ஆதாரங்கள் இருப்பதை நீங்கள் பார்ப்பீர்கள். பின்னாளில், உயர்ந்த மனத்திறனைக் கொண்ட ஹார்வீ ஃபயர்ஸ்டோன், ஜான் பர்ரோஸ், லூதர் பர்பேங்க்ஸ் ஆகியோரின் தொடர்பு அவருக்குக் கிடைத்தபோது அவரது சாதனைகள் விண்ணைத் தொட்டன.

பரிவு மற்றும் இணக்கத்தின் அடிப்படையில் மக்கள் யாரோடு தொடர்பை ஏற்படுத்திக் கொள்கின்றனரோ, அந்நபர்களின் இயல்பு, பழக்கங்கள், மற்றும் சிந்தனை சக்தி ஆகியவற்றின் தாக்கத்திற்கு அவர்கள் ஆளாகின்றனர். எடிசன், பர்பேங்க்ஸ், பர்ரோஸ், மற்றும் ஃபயர்ஸ்டோன் ஆகியோருடனான தொடர்பின் மூலமாக, அவர்களுடைய புத்திசாலித்தனம், அனுபவம், அறிவு, மற்றும் ஆன்மீக சக்திகள் ஆகியவை ஃபோர்டின் சொந்த மூளைத்திறனுடன் இணைந்து கொண்டன. இப்புத்தகத்தில் பலமன ஐக்கியச் செயல்பாட்டுக் கொள்கை எவ்வாறு விவரிக்கப்பட்டுள்ளதோ, துல்லியமாக அதே வழியில்

ஃபோர்டு அதைப் பயன்படுத்தினார்.

இக்கொள்கையை உங்களாலும் பயன்படுத்த முடியும்.

மகாத்மா காந்தியைப் பற்றி ஏற்கனவே நான் குறிப்பிட்டுள்ளேன். அவர் தனது விண்ணளாவிய சக்தியை எவ்வாறு அடைந்தார் என்பதை நான் மீண்டும் கூறுகிறேன். இதை ஒருசில வார்த்தைகளில் விளக்கிவிடலாம். ஒரு திட்டவட்டமான குறிக்கோளை நோக்கி இருபது கோடி மக்கள் தங்கள் மனத்தாலும் உடலாலும் இணக்கமாக ஒருங்கிணைவதற்கு அவர்களைத் தூண்டியதன் மூலம் அவர் அந்த சக்தியைப் பெற்றார்.

சுருக்கமாகக் கூறினால், காந்தி ஓர் அதிசயத்தை நிகழ்த்தினார். இணக்கமாக ஒருங்கிணைந்து ஒத்துழைப்பதற்கு இருபது கோடி மக்களை அவர் கட்டாயப்படுத்தவில்லை, வெறுமனே தூண்டினார் என்பது நிச்சயமாக ஓர் அதிசயம்தான். இது ஒன்றும் அதிசயமல்ல என்று நீங்கள் நினைத்தால், சிறிது நேரத்திற்கு இரண்டு நபர்களை இணக்கமாக ஒத்துழைக்க வைக்க முயற்சித்துப் பாருங்களேன்!

ஒரு வியாபாரத்தை நிர்வகிக்கும் ஒவ்வொரு நபரும், தங்கள் ஊழியர்களை இணக்கமாகச் செயல்பட வைப்பது எவ்வளவு சிரமமானது என்பதை நன்றாகவே அறிவர்.

உங்களுடைய ஆழ்விருப்பம் எது என்பதைத் தெளிவாக அறிந்து கொள்வதுதான் உங்களது பலமன ஐக்கியச் செயல்பாட்டுக் குழுவை உருவாக்குவதற்கான முதல் நடவடிக்கை. உங்களுக்கு என்ன தேவை என்பதை உங்கள் ஆழ்விருப்பம் தெளிவாக எடுத்துரைக்கும். உங்கள் பலமன ஐக்கியச் செயல்பாட்டுக் குழு இரண்டு அல்லது மூன்று பேர் மட்டுமே அடங்கிய ஒரு சிறு குழுவாக இருக்கலாம். எடுத்துக்காட்டாக, ஆப்பிள் நிறுவனத்தை உருவாக்கிய ஸ்டீவ் ஜாப்ஸ் மற்றும் ஸ்டீவ் வோஸ்னியாக்; மைக்ரோசாப்ட் நிறுவனத்தை உருவாக்கிய பில் கேட்ஸ் மற்றும் பால் ஆலென்; ட்ரீம் ஒர்க்ஸ் நிறுவனத்தைத் தோற்றுவித்த ஸ்டீவன் ஸ்பீல்பர்க், ஜெஃப்ரி கட்சென்பர்க், மற்றும் டேவிட் கெஃபென். உங்கள் பலமன ஐக்கியச் செயல்பாட்டுக் குழு ஒரு பெரிய குழுவாகவும் இருக்கலாம். எடுத்துக்காட்டாக, சென்சுரி 21 ரியல் எஸ்டேட் நிறுவனத்தின் பிராந்திய இயக்குனர்கள் முப்பது பேர்

அடங்கிய பலமன ஐக்கியச் செயல்பாட்டுக் குழுவைக் கூறலாம். தனது நிறுவனத்தின் வெற்றிக்கு அக்குழுவினர்தான் காரணம் என்று அதைத் தோற்றுவித்த ஆர்தர் பார்லெட் உறுதியாக நம்புகிறார். குழுக்களில் பன்னிரண்டு பேர்களுக்குக் குறைவாக இருந்தால் நல்லது. பொதுவாக சிறு குழுக்கள் அதிகப் பலனைக் கொடுக்கும்.

பலமன ஐக்கியச் செயல்பாட்டுக் குழு உறுப்பினர்களைத் தேர்ந்தெடுக்கும்போது, அவர்கள் உங்களுடைய முன்னோக்கைப் பகிர்ந்து கொள்பவர்களாக இருப்பதோடு மட்டுமல்லாமல், தங்களது யோசனைகள், தகவல்கள், மற்றும் தொடர்புகளை உங்களோடு பகிர்ந்து கொள்ள முன்வருபவர்களாக இருக்குமாறும் பார்த்துக் கொள்ள வேண்டும். அப்படிச் செய்யும்போது அவர்கள் தங்கள் அனுபவம், பயிற்சி, மற்றும் அறிவின் பலனை நீங்கள் பயன்படுத்திக் கொள்வதற்கு உங்களை அனுமதிப்பார்கள்.

உங்களுடைய பலமன ஐக்கியச் செயல்பாட்டுக் குழு உறுப்பினர்களைக் கண்டுபிடித்தல்

ஒத்த மதிப்பீடுகள், இலக்குகள், மற்றும் ஆர்வங்களைக் கொண்டிருக்கின்ற, அதே சமயத்தில் ஒட்டுமொத்த முயற்சிக்குப் பங்களிப்பதற்கான ஒரு வலிமையான ஆழ்விருப்பத்தைக் கொண்டிருக்கின்ற மக்களுடன் இணைந்து கொள்வதைத் தேர்ந்தெடுங்கள். இதில் நீங்கள் தவறுகள் செய்யக்கூடும், அது உங்கள் முயற்சியின் ஒரு பகுதிதான். ஆனால் இரண்டு பண்புநலன்களை நீங்கள் உங்கள் மனத்தில் வைத்தாக வேண்டும்.

முதலாவது பண்புநலன், அந்த வேலையைச் செய்வதற்கான திறன். உங்கள் குழுவிற்கான மக்களை, உங்களுக்குத் தெரிந்தவர்கள், உங்களுக்குப் பிரியமானவர்கள் என்ற அடிப்படையில் தேர்ந்தெடுக்காதீர்கள். இப்படிப்பட்ட நபர்கள் உங்கள் வாழ்க்கைத் தரத்தை மேம்படுத்த உதவுவதால் அவர்கள் அனைவரும் முக்கியமான நபர்கள்தான். ஆனால் ஒரு பலமன ஐக்கியச் செயல்பாட்டுக் குழுவிற்கு அவர்கள் பொருத்தமானவர்களாக இருக்க வேண்டிய அவசியமில்லை. உங்களுடைய சிறந்த நண்பர், விற்பனைத்

துறையில் மிகவும் அறிவார்ந்தவராக இல்லாமல் போகலாம், ஆனால் அந்த அறிவைப் பெற்றிருக்கும் ஒருவரிடம் உங்களை அறிமுகம் செய்து வைக்க உங்கள் நண்பரால் முடியும்.

இரண்டாவது பண்புநலன், மற்றவர்களுடன் இணைந்து இணக்கமாகச் செயல்படுவதற்கான திறன். எந்தவிதமான தயக்கங்களும் இன்றி மனங்கள் முழுமையாக ஒன்றுகூட வேண்டும். தனிநபர் லட்சியங்கள் அனைத்தும் கூட்டணியின் குறிக்கோளுக்கு அடுத்தபடியாகத்தான் இருக்க வேண்டும். உங்கள் சொந்த லட்சியத்திற்கும் இது பொருந்தும்.

ரகசியத்தைக் கட்டிக் காப்பதையும் நீங்கள் வலியுறுத்த வேண்டும். பேசப் பிடிக்கும் என்ற ஒரே காரணத்திற்காக சிலர் ஒரு யோசனையை வெளியே சென்று கூறிவிடுவர். அப்படிப்பட்ட நபர்களை நீங்கள் உங்கள் குழுவில் சேர்த்துக் கொள்ளத் தேவையில்லை.

உங்கள் குழுவில் உள்ள ஒவ்வோர் உறுப்பினரையும் அனுசரித்து நடந்து கொள்ளுங்கள். நீங்கள் அவருடைய நிலைமையில் இருந்தால் ஒரு குறிப்பிட்டச் சூழ்நிலையில் எவ்வாறு நடந்து கொள்வீர்கள் என்பதைக் கற்பனை செய்து பார்க்க முயற்சியுங்கள்.

உடல்மொழியின்மீது கவனம் செலுத்துங்கள். சில சமயங்களில் ஒருவரது வாயில் இருந்து வரும் வார்த்தைகளைவிட அவரது முகபாவங்களும் அசைவுகளும் அவர் எவ்வாறு உணர்கிறார் என்பதைப் பற்றி அதிகமாக எடுத்துரைக்கும்.

எது கூறப்படவில்லையோ அது குறித்து அதிக எச்சரிக்கையுடன் இருங்கள். சில நேரங்களில், பேசப்படும் விஷயங்களைவிடப் பேசப்படாத விஷயங்கள் அதிக முக்கியமானவையாக இருக்கும்.

உங்களோடு ஒத்துப் போவதற்கு உங்கள் குழுவினரைக் கட்டாயப்படுத்துவதில் வேகம் காட்டாதீர்கள். யோசனைகளைத் தீர ஆலோசிக்க விரும்புவோருக்குப் போதுமான அளவு நேரத்தைக் கொடுங்கள்.

உங்கள் பலமன ஐக்கியச் செயல்பாட்டுக் குழுவினருக்கு பதிலிடு அளித்தல்

உங்கள் பலமன ஐக்கியச் செயல்பாட்டுக் குழுவை உருவாக்குவதற்கு முன், உங்கள் குழுவில் உள்ளவர்கள் உங்களுக்கு அளிக்கும் ஒத்துழைப்பிற்கு பதிலீடாக நீங்கள் என்னென்ன அனுகூலங்களையும் நன்மைகளையும் வழங்குவீர்கள் என்பதைத் தீர்மானித்துக் கொள்ளுங்கள். ஏதேனும் ஒரு வகையில் பதிலீட்டைப் பெறாமல் எவரொருவரும் காலவரையறையின்றி ஒத்துழைக்க மாட்டார்கள். போதுமான அளவு பதிலீட்டைப் பெறாமல் ஒருவர் வேலை செய்வார் என்று எந்தவொரு புத்திசாலித்தனமான நபரும் கோரிக்கை விடுக்கக்கூடாது, அப்படி எதிர்பார்க்கவும் கூடாது.

செல்வச்செழிப்புதான் உங்களது உறுப்பினர்களின் மனங்கவரும் விஷயமாக இருக்கும். அவர்களுக்குக் கொடுப்பதில் நியாயமாகவும் தாராளமாகவும் நடந்து கொள்ளுங்கள்.

பணம் எவ்வளவு முக்கியமோ, அதே அளவுக்கு உங்கள் உறுப்பினர்களில் சிலருக்கு அங்கீகாரமும் சுயவெளிப்பாடும் முக்கியமானவையாக இருக்கக்கூடும்.

இப்படிப்பட்டக் கூட்டமைப்பில், 'பெறுவதைவிட அதிகமாகக் கொடுப்பது' என்ற கொள்கை முக்கியமானது என்பதை நினைவில் கொள்ளுங்கள். ஒரு தலைவர் என்ற முறையில், மற்றவர்கள் பார்த்துப் பின்பற்றுவதற்கான ஓர் எடுத்துக்காட்டாக நீங்கள் விளங்க வேண்டும்.

தாங்கள் வழங்கப் போகும் பங்களிப்புக் குறித்தும், பதிலுக்குத் தாங்கள் பெறவிருக்கும் அனுகூலங்கள் குறித்தும் ஒவ்வோர் உறுப்பினரும் முதலிலேயே ஓர் உடன்பாட்டிற்கு வர வேண்டும். இல்லையென்றால், முரண்பாடு ஏற்படும், எல்லோருடைய நேரமும் வீணாகும், நட்புறவு சீரழியும், உங்களுடைய முயற்சியும் தரைமட்டமாகும் என்பது உறுதி.

உங்களுடைய பலமன ஐக்கியச் செயல்பாட்டுக் குழுவினரை சந்தித்தல்

பணத்தைக் குவிப்பதற்கான திட்டங்களை அனைவருமாகச் சேர்ந்து கச்சிதப்படுத்தும்வரை, உங்களது பலமன ஐக்கியச் செயல்பாட்டுக் குழுவின் உறுப்பினர்களை

வாரத்திற்கு இரண்டு முறையாவது சந்திப்பதற்கு ஏற்பாடு செய்து கொள்ளுங்கள். முடிந்தால், அதற்குக் கூடுதலாகவும் சந்தியுங்கள்.

முதல் சந்திப்பு உங்களுடைய வலிமைகளையும் பலவீனங்களையும் வகைபிரிப்பதையும், உங்கள் திட்டங்களை மெருகேற்றுவதையும் உள்ளடக்கியிருக்கும்.

ஏதேனும் நன்மை ஏற்படும் விதத்தில் உங்கள் கூட்டணி அமைந்திருக்க வேண்டும். எடுக்கப்பட வேண்டிய நடவடிக்கைகளையும் திட்டவட்டமான பொறுப்புகளையும் வரையறுத்துக் கொள்ளுங்கள்.

உங்களுடைய பலமன ஐக்கியச் செயல்பாட்டுக் குழு பக்குவமடைந்து, உறுப்பினர்களிடையே இணக்கம் வளரும்போது, சந்திப்புக் கூட்டங்கள் ஒவ்வோர் உறுப்பினருடைய மனத்திலும் யோசனைகளைப் பெருக்கெடுத்து ஓடச் செய்வதை நீங்கள் காண்பீர்கள்.

பலமன ஐக்கியச் செயல்பாட்டுக் குழுவைப் பராமரித்தல்

உங்களுக்கும் உங்களது பலமன ஐக்கியச் செயல்பாட்டுக் குழு உறுப்பினர்களுக்கும் இடையே கச்சிதமான இணக்கம் நிலவுவதை உறுதி செய்து கொள்ளுங்கள். இதை நீங்கள் கடைபிடிக்கத் தவறினால், நீங்கள் தோல்வியை சந்திக்கக்கூடும். கச்சிதமான இணக்கம் நிலவாத இடத்தில் பலமன ஐக்கியச் செயல்பாட்டுக் கொள்கை நிலை கொள்ளாது.

அச்சுறுத்தாத ஒரு சூழலை உருவாக்கிக் கொள்ளுங்கள். அனைத்து யோசனைகளையும், அந்த யோசனைகளின் சொந்தக்காரர்களின் உணர்வுகளை மனத்தில் கொண்டு அக்கறையோடும் ஆர்வத்தோடும் ஆய்வு செய்யுங்கள்.

ஒவ்வொருவரும் குழுவிலுள்ள பிறரை முற்றிலும் நியாயமான அடிப்படையில் கையாள வேண்டும். மற்றவர்களை சுயநலத்துடன் உங்களுக்கு சாதகமாகப் பயன்படுத்தக்கூடாது.

தலைவர் என்ற முறையில், உங்கள் குழுவின் குறிக்கோளுக்கு, அதாவது உங்களுடைய ஆழ்விருப்பத்திற்கு உங்களை முழுமையாக அர்ப்பணித்துக்

கொள்வதன் மூலம் உங்கள் உறுப்பினர்களிடம் நம்பிக்கையை உருவாக்க வேண்டும். நீங்கள் நம்பகமானவர், விசுவாசமானவர் என்பதை உறுப்பினர்கள் அனைவரும் உறுதியாக அறிந்திருக்க வேண்டும்.

இறுதியில், உங்களுடைய முயற்சிகளின் விளைவுகளை முதலீட்டாளர்கள், கொள்முதல் செய்பவர்கள், அல்லது பொதுமக்களிடம் வழங்க நீங்கள் தயாராக இருக்கும்போது, உங்களது பலமன ஐக்கியச் செயல்பாட்டுக் குழுவில் இணக்கத்தைத் தக்க வைப்பதில் தலைமைத்துவத்தின் மாபெரும் சவாலை நீங்கள் எதிர்கொள்ள வேண்டியிருக்கும். குழுவினரின் முயற்சிகள் வெளியில் இருப்பவர்களால் இப்போது சீர்தூக்கிப் பார்க்கப்படும். பிறர் தம்மை எடைபோடுவதை எதிர்கொள்வதற்குத் துணிச்சலும் விடாமுயற்சியும் தேவை. ஒற்றுமையான ஒரு குழுவின் ஒட்டுமொத்தத் துணிச்சலுடன் ஒப்பிடும்போது, தனிநபர்களின் துணிச்சல் ஒன்றுமே இல்லை. உங்களால் எவ்வளவு அதிகமாக இணக்கத்தைத் தக்க வைத்துக் கொள்ள முடிகிறதோ, அவ்வளவு அதிக சக்தியை உங்களால் பெற முடியும். எவ்வளவு அதிக சக்தியை நீங்கள் பெறுகிறீர்களோ, அவ்வளவு அதிகமான எதிர்ப்பை உங்களால் சமாளிக்க முடியும்.

திருமணமும் பலமன இக்கியச் செயல்பாட்டுக் குழுவும்

நீங்கள் ஆழமாக நேசிக்கும் ஒருவருடன் ஒரு பலமன ஐக்கியச் செயல்பாட்டுக் கூட்டணியை ஏற்படுத்திக் கொள்வது அதிக முக்கியத்துவம் வாய்ந்தது. உங்களுக்குத் திருமணமாகியிருந்து, எந்தவொரு கூட்டணிக்கும் இன்றியமையாததாக விளங்குகின்ற அதே இணக்கக் கொள்கைகளின் அடிப்படையில் உங்கள் உறவை நீங்கள் உருவாக்கி இருக்காவிட்டால், இக்கருத்தை உங்கள் துணைவரிடம் விரிவாக எடுத்துரைக்க வேண்டியிருக்கும். நீங்கள் எதை சாதிக்க விரும்புகிறீர்கள் என்பதைப் பற்றியும், அதை எவ்வாறு சாதிக்க விரும்புகிறீர்கள் என்பதைப் பற்றியும் உங்கள் வாழ்க்கைத் துணைவருடன் பேசுவதற்கு ஒவ்வொரு நாளும் சிறிது நேரத்தை ஒதுக்கிக்

கொள்ளுங்கள்.

துவக்கத்திலிருந்தே உங்கள் திருமண உறவில் ஒரு பலமன ஐக்கியச் செயல்பாட்டுக் கூட்டணியை உருவாக்கிக் கொள்ளுங்கள். உங்களுடைய மோசமான நேரங்களில் அது உங்களுக்குத் தோள்கொடுத்து ஆதரவாக நிற்கும். உங்கள் குடும்ப உறுப்பினர்கள் அனைவரையும் உங்கள் கூட்டணியில் சேர்த்துக் கொள்வது சிறந்தது. வீட்டில் இணக்கமில்லாமல் போவது வேறு எங்கேனும் எளிதில் பிரதிபலிக்கும். ஒற்றுமையான ஒரு குடும்பம் மிகச் சிறந்த ஒரு குழுவாகும்.

பலமன ஐக்கியச் செயல்பாட்டுக் குழுவும் முடிவில்லாப் பேரறிவும்

நீங்கள் சக்தியைப் பெறக்கூடிய மூலாதாரங்கள் அனைத்திற்கும் முடிவில்லாப் பேரறிவு தலைமை வகிக்கிறது. இரண்டு அல்லது அதற்கு மேற்பட்ட நபர்கள் இணக்கத்துடன் ஒரு திட்டவட்டமான குறிக்கோளை நோக்கிச் செயல்படும்போது, முடிவில்லாப் பேரறிவு என்று நான் அழைகின்ற அந்த மாபெரும் பிரபஞ்சக் களஞ்சியத்திலிருந்து சக்தியை நேரடியாக உட்கிரகித்துக் கொள்ளும் ஒரு நிலையில் அவர்கள் தங்களை வைத்துக் கொள்கின்றனர். சக்திக்கான அனைத்து மூலாதாரங்களிலும் மிகச் சிறந்தது இதுதான். மாபெரும் மேதைகளும் தலைசிறந்த தலைவர்களும் இந்த மூலாதாரத்தைத்தான் அணுகுகின்றனர்.

முடிவில்லாப் பேரறிவுடன் தொடர்பு கொள்வதற்கான வழிமுறைகள் இனிவரும் அத்தியாயங்களில் விரிவாக விவரிக்கப்பட்டுள்ளன.

இது மதத்தைப் பற்றிய ஒரு பயிற்சித் திட்டம் அல்ல. முடிவில்லாப் பேரறிவு எனும் கொள்கையோ அல்லது இப்புத்தகத்தில் உள்ள வேறு எந்தவொரு கொள்கையோ ஒருவருடைய சமய நம்பிக்கையை ஆதரிப்பதாகவோ, மறுப்பதாகவோ, அல்லது அதனுடன் குறுக்கிடுவதாகவோ நீங்கள் அர்த்தப்படுத்திக் கொள்ளக்கூடாது. பணத்திற்கான ஆழ்விருப்பம் குறித்தத் திட்டவட்டமான குறிக்கோளை நிறைவேற்றுவது எப்படி என்பதை வாசகர்களுக்கு

அறிவுறுத்துவதற்காகவே இப்புத்தகம் எழுதப்பட்டுள்ளது.

இப்புத்தகத்தைப் படியுங்கள். பிறகு, நீங்கள் என்ன படித்துக் கொண்டிருக்கிறீர்கள் என்பதைப் பற்றி உண்மையிலேயே சிந்தித்துப் பாருங்கள். விரைவில் ஒட்டுமொத்த விஷயமும் உங்கள் கண்முன் விரிவதை நீங்கள் காண்பீர்கள். ஆனால் இக்கணத்தில் விபரங்களைத் தனித்தனியாக மட்டுமே நீங்கள் பார்த்துக் கொண்டிருக்கிறீர்கள்.

இப்புத்தகத்தின் முதல் பதிப்பு வெளியாகி சுமார் பதினைந்து ஆண்டுகளுக்குப் பிறகு உருவான ஒரு பலமன ஐக்கியச் செயல்பாட்டுக் குழுவைப் பற்றிக் குறிப்பிடாமல் இந்த அத்தியாயம் நிறைவுறாது. பெரும் கோடீஸ்வரரும், தொழிலதிபரும், நன்கொடையாளருமான கிளமெண்ட் ஸ்டோனுக்கும் எனக்கும் இடையே ஏற்பட்டப் பலமன ஐக்கியச் செயல்பாட்டுக் கூட்டணிதான் அது.

1951ம் ஆண்டு மே மாதம் 2ம் நாள், எனது 67வது வயதில், வேலையிலிருந்து நான் ஓய்வு பெறுவதைப் பற்றி நானும் என் மனைவி ஆனியும் யோசித்துக் கொண்டிருந்தோம். ஒருசில வாரங்களில் சிக்காகோ நகரில் நடைபெறவிருந்த ஒரு சொற்பொழிவு உட்பட, ஏற்கனவே நான் ஒப்புக் கொண்டிருந்த சொற்பொழிவுகளை முடித்தப் பிறகு, நான் என்னுடைய சொற்பொழிவுகளைக் குறைத்துக் கொள்வதென்று தீர்மானித்தேன். சிக்காகோவில் நடைபெறவிருந்த நிகழ்ச்சியில் எனக்கு அருகில் உட்கார்வதற்குக் கிளெமண்ட ஸ்டோன் ஏற்பாடு செய்திருந்தது எனக்குத் தெரியாது.

என்னைப்போலவே அவரும் ஏழ்மையில் பிறந்தவர். தனது ஆறாவது வயதில் வீட்டு வாடகைக்கான பணத்தை சம்பாதிப்பதற்காக செய்தித்தாள்களை அவர் விற்கத் துவங்கினார். தனது பதிமூன்றாவது வயதில் சுயமாக ஒரு செய்தித்தாள் நிலையத்தை உருவாக்கினார். தனது பதினாறாவது வயதில் காப்பீடுகளை விற்கத் துவங்கிய அவர், தனது இருபதாவது வயதில் 100 டாலர்களைத் திரட்டி சொந்தமாக ஒரு காப்பீட்டு நிறுவனத்தைத் துவக்கினார். அவர் ஓர் அற்புதமான விற்பனையாளர் மற்றும் ஊக்குவிப்பாளர். அவரது நிறுவனம் வெகு சிறப்பாக வளர்ந்து கொண்டிருந்தது. 1938ம் ஆண்டு அவர் எனது இப்புத்தகத்தைப் படித்தார். இப்புத்தகம் கொடுத்த

ஊக்கத்தால், அவர் இதன் பிரதியைத் தனது ஒவ்வோர் ஊழியருக்கும் கொடுத்ததோடு, தனது நிறுவனத்தில் புதிதாக வேலைக்குச் சேர்ந்த ஒவ்வொரு புதிய நபருக்கும் அதைக் கொடுத்தார். காலப்போக்கில் அதன் எண்ணிக்கை ஆயிரத்திற்கும் அதிகமாக ஆனது.

ஸ்டோன் எனக்கு அறிமுகம் செய்து வைக்கப்பட்டபோது, என் புத்தகத்தின் பிரதிகளைத் தான் வாங்கியதைப் பற்றி அவர் என்னிடம் குறிப்பிட்டார். தன்னுடைய நிறுவனம் சுமாரான நிலையிலிருந்து மிகவும் வெற்றிகரமான நிலைக்கு வந்ததற்கு எனது இப்புத்தகம்தான் காரணம் என்று தான் உறுதியாக நம்புவதாக அவர் தெரிவித்தார்.

நானும் அவரும் அதிகமாக ஒத்துப் போனதை நான் கண்டேன். அந்த முதல் சந்திப்பிற்குப் பிறகு, எனது ஓய்வைத் தள்ளிப் போட்டுவிட்டு, ஸ்டோனோடு சேர்ந்து இந்தத் தலைமுறையினருக்கும் எதிர்கால சந்ததியினருக்கும் ஒரு சிறப்பான உலகத்தை உருவாக்குவதற்கான ஒரு பணிக்காக என்னை அர்ப்பணிப்பதென்று நான் முடிவு செய்தேன். ஒரு வருடத்திற்குள் 'நெப்போலியன் ஹில் அசோசியேட்ஸ்' என்ற நிறுவனத்தை நாங்கள் தோற்றுவித்தோம். 'உங்கள் சொந்த வருமானத்தை அதிகரித்துக் கொள்வது எப்படி, ''செல்வ வளங்களுக்கான திறவுகோல்' போன்ற புத்தகங்கள் உட்பட எனது பல புதிய புத்தகங்களை நாங்கள் வெளியிட்டோம். பிறகு, 'நேர்மறையான மனப்போக்கின் மூலம் வெற்றி என்ற வெற்றிகரமான புத்தகத்தை நாங்கள் இருவருமாகச் சேர்ந்து எழுதினோம். ''சக்சஸ் அன்லிமிடெட்' என்ற இதழையும் நாங்கள் தோற்றுவித்தோம். நேர்மறை மனப்போக்கை உருவாக்குவதற்கான வீட்டுப் பயிற்சித் திட்டங்கள், தொலைக்காட்சி நிகழ்ச்சிகள், வானொலி நிகழ்ச்சிகள் ஆகியவற்றைத் தயாரித்தோம். மிசௌரி மாநிலத்திலுள்ள பாரீஸ் நகரம் ஒட்டுமொத்தமாக என்னுடைய தத்துவத்தை சுவீகரித்துக் கொண்டதால் ஏற்பட்ட அற்புதமான மாற்றங்களை எடுத்துக்காட்டிய ''எ நியூ சவுண்ட் இன் பாரீஸ்' என்ற ஓர் ஆவணப் படத்தையும் உருவாக்கினோம். பிறகு நாங்கள் இருவருமாகச் சேர்ந்து அமெரிக்கா நெடுகிலும் சுற்றுப்பயணம் செய்து சொற்பொழிவுகள்

நடத்தினோம், கற்பித்தோம், பேட்டிகள் அளித்தோம், எங்களால் முடிந்த அளவுக்குப் பலரிடம் எங்கள் தத்துவத்தை எடுத்துச் சென்றோம்.

கிளெமண்ட் ஸ்டோனின் கம்பைன்ட் இன்சூரன்ஸ் கம்பெனி ஆ·ப் அமெரிக்கா' நிறுவனத்திற்கு ஆலோசனையாளராகவும் நான் சேவை செய்தேன். அந்நிறுவனத்தின் விற்பனைக் குழுவினருக்கு ஒரு புதிய பயிற்சித் திட்டத்தை வடிவமைத்துச் செயல்படுத்தினேன். அத்திட்டத்தின் மூலம், மூன்று கோடி டாலர்கள் மதிப்பு வாய்ந்ததாக இருந்த அந்நிறுவனம் பத்து வருடங்களுக்குள் பத்து கோடி டாலர்கள் மதிப்பு வாய்ந்ததாக உருவானது.

நேர்மறையான உணர்ச்சிகளின் சக்தி

பணம் ஒரு புதிரான விஷயம். அதை வெற்றி கொள்வதற்கென்று சில வழிமுறைகள் உள்ளன. நீங்கள் காதல் வயப்பட்டுள்ள ஒருவரைக் கவர்வதற்கு நீங்கள் பயன்படுத்தக்கூடிய வழிமுறைக்கும், பணத்தைக் கவர்வதற்கு நீங்கள் பயன்படுத்த வேண்டிய வழிமுறைக்கும் இடையே பெரிய வித்தியாசம் எதுவும் இல்லை. நேர்மறையான உணர்ச்சிகளின் சக்திதான் அந்த வழிமுறை. பணத்தைத் தேடிச் செல்வதில் இந்த சக்தி வெற்றிகரமாகப் பயன்படுத்தப்படும்போது, தன்னம்பிக்கையும், ஆழ்விருப்பமும், விடாமுயற்சியும் அந்த சக்தியுடன் ஒன்றறக் கலக்கப்பட வேண்டும். இந்த சக்தி ஒரு திட்டத்தின் மூலமாகச் செயல்படுத்தப்பட வேண்டும். அந்தத் திட்டம் நடைமுறையில் செயல்படுத்தப்பட வேண்டும்.

ஏழ்மைக்கு உங்களை இட்டுச் செல்கின்ற அந்த சக்தியோட்டத்தின் பிடியில் நீங்கள் சிக்கிக் கொண்டிருந்தால், அந்த ஓட்டத்தின் மறுபக்கத்திற்குச் செல்வதற்கு உங்களுக்கு உதவக்கூடிய துடுப்பாக இப்புத்தகம் உங்களுக்கு அமையும். ஆனால் இதில் கூறப்பட்டுள்ளவற்றை நீங்கள் நடைமுறையில் செயல்படுத்திப் பயன்படுத்தினால் மட்டுமே அது உங்களுக்கு உதவும். வெறுமனே படிப்பதும், இது குறித்து விமர்சிப்பதும் உங்களுக்கு எந்த விதத்திலும் நன்மை

பயக்காது.

ஏழ்மையும் செல்வ வளங்களும் இடமாற்றம் செய்யப்படக்கூடியவை. ஆனால் ஏழ்மையின் இடத்தை செல்வ வளங்கள் எடுத்துக் கொள்ளும்போது, நன்றாக சிந்திக்கப்பட்டு, கவனமாகச் செயல்படுத்தப்பட்டத் திட்டங்களின் மூலமாக மட்டுமே அந்த மாற்றம் நிகழ்கிறது. ஏழ்மையின் விஷயத்தில் இது உண்மையல்ல. ஏழ்மைக்கு எந்தத் திட்டமும் தேவையில்லை. அதற்கு எவருடைய உதவியும் தேவையில்லை. ஏனெனில், அது மிகவும் துணிச்சலானது, தயவு தாட்சண்யம் பார்க்காதது. செல்வ வளங்கள் நாணம் கொண்டவை. அவற்றை நாம் ‘கவர்ந்திழுத்தாக வேண்டும்.

10

வசீகரமும் படைப்புத்திறனும்

உலகம் மனித உணர்ச்சிகளால் ஆளப்படுகிறது. நாகரீகத்தின் தலைவிதியும் அதே மனித உணர்ச்சிகளால்தான் தீர்மானிக்கப்படுகிறது. பகுத்தறிவைவிட மக்கள் உணர்வுகளின் தாக்கத்திற்கு அதிகமாக ஆளாகின்றனர். உங்களது படைப்புத்திறன் முழுக்க முழுக்க உணர்ச்சிகளால் இயக்கப்படுகிறது, பகுத்தறிவால் அல்ல.

மனித மனம் தூண்டுதலுக்கு விடையளிக்கிறது. உற்சாகம், படைப்புத்திறனுடன்கூடிய கற்பனை, தீவிர ஆழ்விருப்பம் போன்ற பண்புநலன்களை அது சுவீகரித்துக் கொள்ளும் விதத்தில் தூண்டுதலின் மூலம் அதைத் தயார் செய்யலாம். மனித மனம் மிகவும் தாராளமாக விடையளிக்கின்ற சில தூண்டுதல்கள் இவை:

1. காதல்
2. அன்பு
3. புகழ், அதிகாரம், அல்லது பணம் குறித்த ஒரு தணியாத ஆழ்விருப்பம்
4. இசை
5. நெருங்கிய நட்புறவு
6. பலமன ஐக்கியச் செயல்பாடு
7. பாரபட்சமாக நடத்தப்படுகின்ற மக்கள் அனுபவிப்பதைப் போன்ற துன்பம்

8. ஆழ்மனத் தூண்டுதல்

9. பயம்

10. மது மற்றும் போதை மருந்துப் பழக்கம்

மனத்தை ஒருமுகப்படுத்திச் செயல்நடவடிக்கையை முடுக்கிவிடுகின்ற தூண்டுதல்கள் அடங்கிய இப்பட்டியலில் காதல் எனும் உணர்ச்சியின் வெளிப்பாடு குறித்த ஆழ்விருப்பம் முதலிடத்தில் உள்ளது. மனிதர்களிடம் காதல் உணர்ச்சி ஒரு குறிப்பிட்ட மனநிலையை உருவாக்குகின்றது. மக்கள் இந்த ஆழ்விருப்பத்தால் ஊக்குவிக்கப்படும்போது, முன்பு அவர்களிடம் இல்லாத துணிச்சல், மன உறுதி, விடாமுயற்சி, கற்பனை, மற்றும் படைப்புத்திறன் ஆகியவை அவர்களிடமிருந்து வெளிப்படுகின்றன. அவர்கள் தாராளமாகத் தங்கள் வாழ்க்கையையும் மதிப்பையும் பணயம் வைக்கும் அளவுக்கு அவர்களுடைய காதல் உணர்ச்சி மிக வலிமையானதாகவும் ஆற்றல்மிக்கதாகவும் இருக்கிறது.

காதல் குறித்த ஆழ்விருப்பம் இயல்பானது, மனிதனோடு ஒட்டிப் பிறந்தது. இந்த விருப்பத்தைக் கட்டுப்படுத்தவும்கூடாது அடக்கி வைக்கவும்கூடாது. ஆனால், உடலையும், மனத்தையும், ஆன்மாவையும் செழுமைப்படுத்தக்கூடிய பிற வடிகால்களை நோக்கி அந்த விருப்பத்தைத் திசைதிருப்ப முடியும். இந்த விருப்பம் முறையாக வழிநடத்தப்படும்போது, இந்த ஊக்குவிக்கும் ஆற்றலானது இலக்கியத்திலும், கலையிலும், பணத்தைக் குவிப்பது உட்படப் பிற தேடல்களிலும் ஒரு சக்தி வாய்ந்த படைப்பாற்றலாக இருந்து வந்துள்ளது.

விற்பனையாளர்களைப் பணிநியமனம் செய்யும்போது, தனிப்பட்டக் கவர்ச்சி அல்லது வசீகரம்தான் ஒரு நல்ல விற்பனை மேலாளரின் முதல் தேவையாக இருக்கும். இந்த வகையான ஈர்ப்பு இருப்பவர்கள் எப்போதும் உற்சாகமாக இருப்பார்கள், மற்றவர்களையும் தங்கள் உற்சாகத்தால் உத்வேகப்படுத்துவார்கள். விற்பனைத் துறையைப் பொறுத்தவரை, நீங்கள் எதை விற்றுக் கொண்டிருந்தாலும் சரி, உற்சாகம் அதன் மிக முக்கியத் தேவைகளில்

ஒன்றாகும்.

வசீகரமற்ற மேடைப் பேச்சாளர்கள், போதகர்கள், வழக்கறிஞர்கள், அல்லது விற்பனையாளர்கள் ஒருபோதும் மற்றவர்கள்மீது தாக்கம் ஏற்படுத்துவதில் வெற்றி பெறுவதில்லை. மக்களின் உணர்ச்சிகளைத் தட்டி எழுப்புகின்ற ஒரு விஷயம்தான் அவர்கள்மீது தாக்கத்தை ஏற்படுத்துகிறது என்ற உண்மைத் தகவல், ஒரு விற்பனையாளரின் திறனில் வசீகரம் எவ்வளவு முக்கியப் பங்கு வகிக்கிறது என்பதை எளிதில் உங்களுக்குப் புரிய வைக்கும். திறமையான விற்பனையாளர்கள் விற்பனையில் திறம்படைத்தவர்களாக ஆவது, தெரிந்தோ தெரியாமலோ, அவர்கள் தங்கள் கவர்ச்சியைத் தங்கள் தொழிலில் உற்சாகமாக மாற்றுவதன் மூலமாகத்தான்.

மற்றவர்களுடனான உங்கள் பரிவர்த்தனைகளில் வசீகரத்தைப் பின்வரும் வழிகளில் வெளிப்படுத்தலாம்:

1. **கைகுலுக்கல்:** ஒருவருடைய கையின் தொடுதலானது அவரது வசீகரத்தை அல்லது வசீகரமின்மையை உடனடியாகச் சுட்டிக்காட்டும்.

2. **குரலின் தொனி:** ஈர்ப்புணர்ச்சியின் துணை கொண்டுதான் குரல் இனிமையானதாகவும் வசீகரமானதாகவும் மெருகூட்டப்படுகிறது.

3. **உடல்மொழி:** வசீகரமான மக்கள் சுறுசுறுப்பாகவும், நளினமாகவும், கவர்ச்சிகரமாகவும் தங்கள் உடல்மொழியை வெளிப்படுத்துகின்றனர்.

4. **ஆளுமை:** வசீகரமான மக்கள், தங்களைச் சுற்றி இருப்பவர்கள்மீது தாக்கத்தை ஏற்படுத்தும் விதத்தில் தங்கள் ஆளுமையின் வாயிலாகத் தங்கள் கவர்ச்சியை வெளிப்படுத்துகின்றனர்.

5. **உடை மற்றும் தோற்றம்:** வசீகரமான மக்கள் வழக்கமாகத் தங்கள் புறத்தோற்றம் குறித்து அதிக எச்சரிக்கையாக இருப்பர். அவர்கள் வழக்கமாகத் தங்களுடைய ஆளுமை, உடலமைப்பு, உடலின் நிறம் போன்றவற்றுக்கு ஏற்றாற்போன்ற ஆடைகளைத்

தேர்ந்தெடுப்பர்.

நான் கற்றுக் கொண்ட ஒரு பாடம்

ஒருநாள் ஒரு வயதான பெண்மணி என்னைப் பார்ப்பதற்காக என் அலுவலகத்திற்கு வந்தார். அவர் தன்னுடைய விசிட்டிங் கார்டையும், என்னைத் தனிப்பட்ட முறையில் தான் பார்த்தாக வேண்டும் என்ற செய்தியையும் என் செயலாளர் மூலமாக எனக்கு அனுப்பி வைத்தார். என் செயலாளர் எவ்வளவு முயற்சித்துப் பார்த்தும், என்னைப் பார்க்க விரும்புவதற்கான காரணத்தை அவரிடம் கூற அப்பெண்மணி மறுத்துவிட்டார். அவர் ஏதோ ஓர் ஏழைப் பெண்மணி என்றும், என்னிடம் ஏதோ ஒரு புத்தகத்தை விற்பதற்காக வந்திருப்பதாகவும் நான் முடிவு செய்தேன். அப்போது என் தாயார் என் நினைவிற்கு வந்தார். பிறகு நான் என் வரவேற்பறைக்குச் சென்று, அப்பெண்மணி விற்கவிருந்த புத்தகம் எதுவானாலும் சரி, அதை வாங்குவதென்று தீர்மானித்தேன்.

அவர் என்னைக் கண்டவுடன் புன்னகைக்கத் துவங்கினார். பலர் புன்னகைத்து நான் பார்த்திருக்கிறேன், ஆனால் யாரும் இவரைப்போல் இனிமையாகப் புன்னகை புரிந்து நான் ஒருபோதும் பார்த்ததில்லை. அவரது புன்னகை என்னையும் தொற்றிக் கொண்டது. பதிலுக்கு அவரைப் பார்த்து நான் புன்னகைத்தேன்.

அவரை நான் நெருங்கியபோது என்னுடன் கைகுலுக்குவதற்காக அவர் தன். கையை நீட்டினார். என் அலுவலகத்தில் என்னை முதன்முதலாகப் பார்க்க வரும் நபர்களுடன் நான் அதிகத் தோழமையாகப் பழகுவதில்லை என்பதை ஒரு கொள்கையாக வைத்திருக்கிறேன். ஏனெனில், நான் செய்ய விரும்பாத ஒன்றைச் செய்யும்படி அவர்கள் என்னிடம் கேட்டால், 'முடியாது' என்று கூறுவது எனக்குக் கடினமானதாக இருக்கும்.

ஆனாலும் இந்த வயதான பெண்மணி மிகவும் இனிமையானவராகவும் சூதுவாது அறியாதவராகவும் எனக்குத் தோன்றியதால் அவருடன் கைகுலுக்குவதற்காக நானும் என் கையை நீட்டினேன். அவர் என் கையைக் குலுக்கத் துவங்கினார். அவரது புன்னகை மட்டும்

வசீகரமானதாக இருக்கவில்லை, அவரது கைகுலுக்கலும் ஈர்ப்பாற்றல் கொண்டதாக இருந்தது என்பதை அப்போது நான் கண்டறிந்தேன். அவர் என் கைகளைப் பற்றியிருந்த விதம், அவர் எனக்கு மரியாதை செலுத்துவதுபோல் இருந்தது. என்னுடன் கைகுலுக்குவதற்குத் தான் உண்மையிலேயே மகிழ்ச்சி கொள்வதாக அவர் என்னை உணரச் செய்தார். அதை நான் முழுமையாக நம்பினேன். அவரது கைகுலுக்கல் இதயபூர்வமானதாக இருந்ததை நான் உணர்ந்தேன்.

நான் என்னுடைய பொது வாழ்க்கையில் பல்லாயிரக்கணக்கான மனிதர்களுடன் கைகுலுக்கி இருக்கிறேன், ஆனால் கைகுலுக்கும் கலையைப் புரிந்து கொண்டு இப்பெண்மணியைப்போல் கைகுலுக்கிய எவரையும் இதுவரை நான் பார்த்ததில்லை. அவர் என் கையைப் பற்றிய கணத்தில் நான் அவர் பக்கம் ஈர்க்கப்படத் துவங்கியதை என்னால் உணர முடிந்தது. அவர் என்ன விஷயமாக என்னைப் பார்க்க வந்தாரோ, அதை நிச்சயமாகப் பெற்றுச் செல்வார் என்பதை நான் அறிந்தேன்.

அவரது ஊடுருவும் புன்னகையும் கனிவான கைகுலுக்கலும் என்னைக் கவர்ந்தன. அவர் கூற வந்திருந்த விஷயத்தைக் கேட்பதற்கு என் மனம் தயாராக இருந்தது. இங்குதான் பல விற்பனையாளர்கள் தவறு செய்கின்றனர். தான் கூறுவதைக் காதுகொடுத்துக் கேட்பதற்கு அடுத்தவரைத் தயார்படுத்துவதற்கு முன்பே தனது விற்பனைப் பேச்சைத் துவக்குகின்ற விற்பனையாளர்கள் தோல்வியை சந்திப்பதில் வியப்பேதுமில்லை. ஆனால் இந்தப் பெண்மணி போதிய நேரத்தை எடுத்துக் கொண்டு மெதுவாக இவ்வாறு பேசத் துவங்கினார்:

"இன்று உலகில் வாழ்கின்ற எல்லா மனிதர்களைவிடவும் நீங்கள் மிக அற்புதமான சேவை செய்து கொண்டிருக்கிறீர்கள் என்று கூறுவதற்காகவே நான் இங்கு வந்தேன்.”

அவர் ஒவ்வொரு வார்த்தையையும் கூறியபோது என்னுடைய கையை மென்மையாக, ஆனால் உறுதியாக அழுத்தி வலியுறுத்தினார். அவர் பேசியபோது அவரது கண்கள் என் கண்களையும் என் இதயத்தையும் ஊடுருவிச் சென்றன. பிறகு, “உள்ளே வாருங்கள்," என்று கூறி அவரை

எனது அறைக்கு அழைத்துச் சென்றேன்.

அவர் என் அறைக்குள் நுழைந்தபோது அவரை ஒரு பெரிய சாய்வு நாற்காலியில் அமரச் செய்தேன். நான் ஒரு சாதாரண நாற்காலியில் அமர்ந்து கொண்டேன். கிட்டத்தட்ட முக்கால் மணிநேரம் அவர் பேசிக் கொண்டிருந்ததை நான் மெய்மறந்து கேட்டுக் கொண்டிருந்தேன். அதுபோன்ற அற்புதமான ஓர் உரையாடலை நான் அரிதாகவே கேட்டுள்ளேன். அவர் பேச்சில் நான் குறுக்கிடவே இல்லை. நான் ஆர்வமாக அவரது பேச்சில் லயித்திருந்தேன்.

அவர் என்னிடம் எந்தப் புத்தகத்தையும் விற்க முயற்சிக்கவில்லை. நான்' என்ற வார்த்தையையும் அவர் ஒருமுறைகூடப் பயன்படுத்தவில்லை. ஆனாலும் அவர் உண்மையில் என்னிடம் 'ஏதோ ஒன்றை' விற்றுக் கொண்டிருந்தார். அவர் என்னையே என்னிடம் விற்றுக் கொண்டிருந்தார்!

அவர் என் அறைக்குள் நுழைந்து நான் காட்டிய நாற்காலியில் வந்து அமர்ந்தபோது ஒரு பார்சலைப் பிரிக்கத் துவங்கினார். அது அவர் என்னிடம் விற்க விரும்பிய ஒரு புத்தகம் என்று நான் தவறாக நினைத்தேன். ஆனால் அந்தப் பார்சலில் பல புத்தகங்கள் இருந்தன. அவை அனைத்தும் 'ஹில்லின் பொன்விதி' என்ற எனது இதழின் முந்தைய ஒரு வருடகாலப் பதிப்புகள்தான். அவர் அந்த இதழ்களின் பக்கங்களைப் புரட்டி, தான் அங்குமிங்கும் அடிக்கோடிட்டுக் குறித்து வைத்திருந்த பல விஷயங்களை என்னிடம் படித்துக் காட்டினார். தான் படித்துக் கொண்டிருந்தவற்றின் பின்னாலிருந்த தத்துவத்தைத் தான் முழுமையாக நம்புவதாக அவர் என்னிடம் வலியுறுத்திக் கூறினார்.

அவர் கூறியதை நான் மூச்சுவிட மறந்து கேட்டுக் கொண்டிருந்தபோது, அவரது பேச்சு அவர் என்னுடன் கலந்து பேச விரும்பிய விஷயத்திற்கு மெதுவாகத் திரும்பியது. பல விற்பனையாளர்கள் இங்கும் தவறு செய்கின்றனர். ஆனால் இப்பெண்மணி முதலில் எனக்கு விருப்பமான விஷயத்தைப் பேசினார், இறுதியில் தனக்கு வேண்டியதைப் பற்றிப் பேசினார். அவர் அதை மாற்றிப் பேசியிருந்தால் இவ்வளவு நேரம் என்னுடைய அலுவலகத்தில் இருந்து பேசிக் கொண்டிருப்பதற்கான

வாய்ப்பு அவருக்குக் கிடைக்காமல் போயிருக்கும்.

அந்த சந்திப்பின் கடைசி மூன்று நிமிடங்களின்போது, தான் விற்றுக் கொண்டிருந்த பத்திரங்களின் அனுகூலங்களை அவர் என்னிடம் முன்வைத்தார். அவற்றை வாங்கும்படி அவர் என்னிடம் கேட்கவில்லை. ஆனால் அவர் அவற்றின் அனுகூலங்களை எடுத்துக்கூறிய விதம் அவற்றை வாங்க வேண்டும் என்ற விருப்பத்தை எனக்குள் ஏற்படுத்தியது. ஆனால் நான் எதையும் வாங்கவில்லை. ஆனாலும் அன்று அவர் தன் பொருளை விற்றார். ஏனெனில், எனக்குத் தெரிந்த ஒருவரைத் தொலைபேசியில் அழைத்து இந்தப் பெண்மணியை அவருக்கு நான் அறிமுகப்படுத்தி வைத்தேன். இப்பெண் என்னிடம் விற்க விரும்பியதைவிட ஐந்து மடங்கு அதிகமாக அவரிடம் விற்றதாகப் பின்னாளில் என்னிடம் கூறினார்.

இப்பெண்மணியைப் போன்ற அணுகுமுறையையும் ஆளுமையையும் கொண்ட வேறொருவர் என்னை சந்திக்க வந்தால், நான் மீண்டும் முக்கால் மணிநேரம் அவருடன் அமர்ந்து அவர் பேசுவதைக் கேட்டுக் கொண்டிருப்பேன் என்பதில் சந்தேகமில்லை.

படைப்புத்திறன்

நான் ஆய்வு செய்த மாபெரும் தலைவர்கள் ஒவ்வொருவரின் சாதனைகளும் ஏதோ ஒரு பெண்ணால் ஊக்குவிக்கப்பட்டிருந்ததை நான் கண்டறிந்தபோது, அது ஒரு குறிப்பிடத்தக்கக் கண்டுபிடிப்பாக எனக்கு அமைந்தது. பெரும்பாலான தலைவர்களுடைய விஷயங்களில், அப்பெண் அவர்களது மனைவியாக இருந்ததை நான் உணர்ந்தேன்.

மாபெரும் சாதனையாளர்களின் வரலாற்றைப் படித்துப் பார்த்தால், அவர்களது மனத்தின் படைப்புத்திறனைத் தூண்டிய பெண்களின் நேரடித் தாக்கத்திற்கு அவர்கள் ஆளாகியிருந்ததை நம்மால் பார்க்க முடியும். நெப்போலியன் போனபார்ட் அவர்களில் ஒருவர். அவரது முதல் மனைவியான ஜோசபீனால் அவர் உத்வேகம் பெற்றிருந்தபோது, யாராலும் எதிர்க்க முடியாத, யாராலும்

தடுத்து நிறுத்த முடியாதவராக அவர் விளங்கினார். ஆனால் அவர் ஏதோ காரணத்திற்காகத் தன் மனைவியை ஒதுக்கி வைத்தபோது, அவரது வீழ்ச்சி துவங்கியது. விரைவில் அவர் தோற்கடிக்கப்பட்டு செயின்ட் ஹெலனா தீவில் சிறை வைக்கப்பட்டார்.

தன்னுடைய படைப்புத்திறன்மிக்கக் கற்பனையைப் பயன்படுத்தி மாபெரும் சாதனைகளைப் படைத்த ஒரு தலைசிறந்த தலைவராக விளங்கியவர் ஆபிரகாம் லிங்கன். லிங்கனைப் பற்றி எழுதப்பட்டுள்ள ஒவ்வொரு புத்தகத்திலும், ஆன் ரட்லெட்ஜ்ஜை அவர் சந்தித்தபோது அவர்களுக்கு இடையே மலர்ந்த காதலின் விளைவாகத்தான் இக்கற்பனை வளத்தை அவர் கண்டுபிடித்துப் பயன்படுத்தத் துவங்கினார் என்று குறிப்பிடப்பட்டுள்ளது.

தலைசிறந்த சாதனைகளைப் படைத்த மிகப் பிரபலமான மனிதர்கள் அடங்கிய பட்டியல் இது:

ஜார்ஜ் வாஷிங்டன்
நெப்போலியன் போனபார்ட்
வில்லியம் ஷேக்ஸ்பியர்
ஆபிரகாம் லிங்கன்
ரால்ஃப் வால்டோ எமர்சன்
ராபர்ட் பர்ன்ஸ்
தாமஸ் ஜெஃபர்சன்
எல்பர்ட் ஹப்பார்டு
எல்பர்ட் கேரி
உட்ரூ வில்சன்
ஜான் பேட்டர்சன்
ஆன்ட்ரூ ஜாக்சன்
என்ரிகோ கரூசோ

மேதமையும் படைப்புத்திறனுடன்கூடிய கற்பனையும்

மேதைக்கான ஒரு வரையறை இவ்வாறு அமையக்கூடும்: "சராசரி சிந்தனைக்கு எட்டாத இடங்களில் அறிவிற்கான மூலாதாரங்களைத் தேடிக் கண்டுபிடிக்கும் அளவுக்குத் தனது எண்ணத்தின் தீவிரத்தை எவ்வாறு அதிகரிப்பது என்பதைக் கண்டுகொண்டுள்ள ஒருவர்."

இப்புத்தகத்தைப் படிக்கும் எவரொருவருடைய மனத்திலும் இவ்வரையறை சில கேள்விகளை

எழுப்பக்கூடும். "சராசரி சிந்தனைக்கு எட்டாத இடங்களில் அறிவை எவ்வாறு தேடிக் கண்டுபிடிப்பது?" என்பது முதலாவது கேள்வியாக இருக்கலாம். அடுத்தக் கேள்வி, "மேதைகள் மட்டுமே அறிந்துள்ள அறிவிற்கான மூலாதாரங்கள் உள்ளனவா? அது உண்மையென்றால், அந்த மூலாதாரங்கள் எவை? அவற்றை எவ்வாறு அடைவது?" என்பதாக இருக்கலாம்.

இது உண்மை என்பதை நீங்கள் பரிசோதித்துப் பார்த்து, உங்களுக்கு நீங்களே நிரூப்பித்துக் கொள்வதற்கான வழிமுறைகளைப் பின்வரும் பத்திகளில் நான் கொடுத்திருக்கிறேன். அவ்வாறு செய்வதன் மூலம், இந்த இரண்டு கேள்விகளுக்கான விடைகளும் உங்களுக்குக் கிடைக்கும்.

பார்த்தல், நுகர்தல், சுவைத்தல், கேட்டல், மற்றும் தொடுதல் ஆகிய ஐம்புலன்களின் வாயிலாக மக்கள் பொருட்களை உணர்கின்றனர். ஒன்றைக் குறித்து 'ஒருவித உணர்வைக் கொள்வது' இன்னொரு வகையான, உணர்தலாகும். இது கொழுந்துவிட்டெரியும் ஆசை, தன்னம்பிக்கை, மற்றும் ஆழ்மனத் தூண்டுதல் ஆகிய அத்தியாயங்களில் விளக்கப்பட்டுளது. இந்த வகையான உணர்தலைத்தான் ஐம்புலன்களுக்கு அப்பாற்பட்ட உணர்வு என்று நாம் குறிப்பிடுகிறோம். ஊக்குவிப்பு, படைப்புத்திறனுடன்கூடிய கற்பனை, மற்றும் ஐம்புலன்களுக்கு அப்பாற்பட்ட உணர்வு ஆகியவற்றுக்கு இடையேயான உறவைப் பின்வரும் பத்திகளில் நான் விளக்குகிறேன்.

'ஐம்புலன்களுக்கு அப்பாற்பட்ட உணர்வு' என்ற ஒன்று இருக்கிறது என்பது ஓரளவுக்கு ஏற்றுக் கொள்ளப்பட்டுள்ளது. படைப்புத்திறனுடன்கூடிய கற்பனைதான் இந்த உணர்வு. இக்கற்பனையைப் பெரும்பான்மையான மக்கள் தங்கள் ஒட்டுமொத்த வாழ்நாளில் ஒருபோதும் பயன்படுத்துவதே இல்லை. அப்படியே அவர்கள் அதைப் பயன்படுத்தினாலும், அது வழக்கமாகத் தற்செயலாகத்தான் நிகழ்கிறது. ஒரு சிறு எண்ணிக்கையிலான மக்கள் மட்டுமே தங்கள் படைப்புத்திறனுடன்கூடிய கற்பனையை ஒரு குறிப்பிட்டக் குறிக்கோளை நோக்கிப் பிரக்ஞையுடன்

பயன்படுத்துகின்றனர். அப்படி அதன் செயல்பாடுகளைப் புரிந்து கொண்டு அதைப் பயன்படுத்துபவர்கள்தான் மேதைகள்.

படைப்புத்திறனுடன்கூடிய கற்பனைதான் உங்களுடைய மட்டுப்படுத்தப்பட்ட மனத்திற்கும், நான் குறிப்பிட்டுள்ள முடிவில்லாப் பேரறிவிற்கும் இடையேயான நேரடித் தொடர்பு. புதிய கண்டுபிடிப்புகளைப் பொறுத்தவரை, அனைத்துப் புதிய வெளிப்பாடுகளும், அடிப்படைக் கொள்கைகள் அல்லது புதிய கொள்கைகளைப் பற்றிய அனைத்துக் கண்டறிதல்களும் படைப்புத்திறனுடன்கூடிய கற்பனையின் ஊடாகவே நிகழ்கின்றன.

யோசனைகள், கோட்பாடுகள், அல்லது உள்ளுணர்வுகள் ஆகியவை உங்கள் மனத்தில் பளிச்சிடும்போது, பின்வரும் மூலாதாரங்களில் ஏதோ ஒன்றிலிருந்து அல்லது ஒன்றுக்கு மேற்பட்டவற்றிலிருந்து மட்டுமே அவற்றால் வந்திருக்க முடியும்:

1. இன்னொரு நபர் தன் சிந்தனையின் மூலம் விடுவித்துள்ள எண்ணம், யோசனை, அல்லது கோட்பாடு

2. உங்களுடைய ஆழ்மனம்

3. இன்னொரு நபருடைய ஆழ்மனம்

4. முடிவில்லாப் பேரறிவு

உத்வேகமிக்க யோசனைகளோ உள்ளுணர்வுகளோ வேறு எந்த மூலாதாரத்திலிருந்தும் வருவதற்கான சாத்தியக்கூறுகள் இல்லை.

இந்த அத்தியாயத்தின் துவக்கத்தில் கூறப்பட்டுள்ள, மனத்தைத் தூண்டுவதற்கான பத்து விஷயங்களில் ஏதோ ஒன்றின் வாயிலாக மூளையின் செயல்பாடுகள் தூண்டப்படும்போது, சராசரி சிந்தனையின் எல்லையைக் கடந்து உயர்ந்த சிந்தனையைக் கொள்ளும் நிலைக்கு நீங்கள் உயர்த்தப்படுகிறீர்கள். உங்கள் எண்ணங்களின் தரமும் எல்லையும் விரிவடைகின்றன. கீழ்மட்ட சிந்தனை நிலையில் இது சாத்தியமில்லை.

மனத்தின் தூண்டுதல் மூலமாக உயர்ந்த சிந்தனை நிலைக்கு நீங்கள் உயர்த்தப்படும்போது, நீங்கள் விமானத்தில் பறப்பதைப்போல் உணர்வீர்கள். நிலத்தில் இருக்கும்போது உங்கள் பார்வையை மட்டுப்படுத்துகின்ற தொடுவானத்தைத் தாண்டி இப்போது உங்களால் பார்க்க முடியும். அது மட்டுமல்ல, நீங்கள் இந்த உயர்ந்த சிந்தனை நிலையில் இருக்கும்போது, உணவு, உடை, உறைவிடம் ஆகிய மூன்று அடிப்படைத் தேவைகளைப் பெறுவது தொடர்பான பிரச்சனைகளைப் பற்றிய பிரக்ஞைகூட உங்களுக்கு இருப்பதில்லை. அவற்றைப் பற்றி நீங்கள் கவலைப்படுவது இல்லை. நீங்கள் நிலத்தில் நின்று பார்க்கும்போது உங்கள் பார்வையின் எல்லையை மட்டுப்படுத்துகின்ற குன்றுகளும் பள்ளத்தாக்குகளும் நீங்கள் விமானத்தில் பறக்கும்போது எவ்வாறு உங்கள் பார்வையில் குறுக்கிடுவதில்லையோ, அதேபோல் அன்றாடப் பிரச்சனைகள் குறித்த சராசரி எண்ணங்கள் ஏதும் குறுக்கிடாத ஓர் உயர்ந்த சிந்தனை நிலையில் நீங்கள் இருப்பீர்கள்.

இந்த உயர்ந்த சிந்தனை நிலையில் நீங்கள் களித்திருக்கும்போது, செயல்படுவதற்கான சுதந்திரம் மனத்தின் படைப்பாற்றலுக்குக் கிடைக்கிறது. ஐம்புலன்களுக்கு அப்பாற்பட்ட உணர்வு செயல்படுவதற்கான வழி உருவாக்கப்படுகிறது. வேறு எந்தவொரு சூழலிலும் ஒரு நபரால் எட்ட முடியாத யோசனைகளை இத்தளத்தில் அவரால் சுலபமாகப் பெற முடிகிறது. ஐம்புலன்களுக்கு அப்பாற்பட்ட இந்த உணர்வுதான் ஒரு மேதைக்கும் ஒரு சாதாரண நபருக்கும் இடையேயான வித்தியாசத்திற்குக் காரணமாகிறது.

உங்கள் படைப்புத்திறனுடன்கூடிய கற்பனையை உருவாக்குதல்

தற்காலிகமாகவோ அல்லது நிரந்தரமாகவோ ஒருவரது சிந்தனையின் தீவிரத்தை அதிகரிக்கின்ற எந்தவொரு தாக்கத்தையும் மனத்தின் தூண்டுகோல் என்று கூறலாம். முன்பு பட்டியலிடப்பட்டப் பத்து முக்கியத் தூண்டுகோல்களும் அதிகப் பரவலானவை. இந்த

மூலாதாரங்களின் வாயிலாக முடிவில்லாப் பேரறிவுடன் நீங்கள் தொடர்பு கொள்ளலாம், உங்கள் ஆழ்மனத்தின் சேமிப்புக் கிடங்கிற்குள் நீங்கள் நுழையலாம், அல்லது இன்னொருவரின் ஆழ்மனத்திற்குள்கூட நீங்கள் நுழையலாம். இவற்றை உள்ளடக்கியதுதான் மேதமை.

உங்கள் படைப்புத்திறனை நீங்கள் எவ்வளவு அதிகமாகப் பயன்படுத்துகிறீர்களோ, உங்கள் வெளிமணத்திற்கு வெளியே உதயமாகின்ற காரணிகள் குறித்து அது அவ்வளவு அதிக எச்சரிக்கையையும் ஏற்புத்தன்மையையும் பெறுகிறது. இந்தப் படைப்புத்திறனை அதிகமாகப் பயன்படுத்தப் பயன்படுத்த, நீங்கள் உங்கள் எண்ணங்கள் மற்றும் யோசனைகளுக்காக இந்தப் படைப்புத்திறனை அதிகமாக சார்ந்திருக்கத் துவங்குவீர்கள். பயன்படுத்துவதன் மூலமாக மட்டுமே இந்தப் படைப்பாற்றலை உங்களால் வளர்த்துக் கொள்ள முடியும்.

மாபெரும் கலைஞர்கள், எழுத்தாளர்கள், இசைக் கலைஞர்கள், கவிஞர்கள் ஆகியோர் சிறப்புறுவதற்குக் காரணம், அவர்கள் தங்கள் படைப்புத்திறனுடன்கூடிய கற்பனையின் வாயிலாகத் தங்களுக்குள் இருந்து பேசுகின்ற அந்த 'உட்குரலை'ச் சார்ந்திருக்கும் பழக்கத்தைக் கைவசப்படுத்துவதுதான். தங்களது பல சிறப்பான யோசனைகள் 'உள்ளுணர்வில்' இருந்து வந்தவைதான் என்பது சிறந்த கற்பனைத் திறனைப் பெற்றிருக்கும் எவரொருவருக்கும் தெரிந்திருக்கும்.

தன் கண்களை மூடிக் கொண்டு, தனது படைப்புத்திறனுடன்கூடிய கற்பனையின்மீது தான் ஒட்டுமொத்தமாகச் சார்ந்திருக்கும் சமயங்களில் மட்டுமே தன்னுடைய சொற்பொழிவுகள் சிறப்பாக இருப்பதாக மிகப் பிரபலமான மேடைப் பேச்சாளர் ஒருவர் தெரிவித்துள்ளார். அவர் தனது கண்களை மூடிக் கொள்வது ஏன் என்று அவரிடம் கேட்கப்பட்டபோது, "அப்போதுதான் எனக்குள் இருந்து ஊற்றெடுக்கும் யோசனைகளின் வாயிலாக நான் பேசுகிறேன்," என்று பதிலளித்தார்.

அமெரிக்காவின் மிக வெற்றிகரமான மற்றும் பிரபலமான முதலீட்டாளர் ஒருவர், ஒரு தீர்மானத்தை மேற்கொள்வதற்கு முன் இரண்டு அல்லது மூன்று நிமிடங்கள் தன் கண்களை மூடிக் கொள்ளும் பழக்கத்தைக்

கொண்டிருந்தார். அவர் ஏன் அப்படிச் செய்தார் என்று அவரிடம் கேட்கப்பட்டபோது, "நான் என் கண்களை மூடியிருக்கும்போது, ஒரு மேன்மையான பேரறிவுடன் என்னால் தொடர்பு கொள்ள முடிகிறது," என்று அவர் பதிலளித்தார்.

டாக்டர் எல்மர் கேட்ஸ் தன்னுடைய படைப்பாற்றலைப் பயன்படுத்தி இருநூறுக்கும் அதிகமான பயனுள்ள புதிய கண்டுபிடிப்புகளைப் படைத்துள்ளார். மேதமை நிலையை அடைய விரும்பும் எவரொருவருக்கும் அவர் பின்பற்றிய வழிமுறை குறிப்பிடத்தக்கதாகவும் சுவாரசியமானதாகவும் இருக்கும். உலகின் தலைசிறந்த அறிவியல் அறிஞர்களில் டாக்டர் கேட்ஸும் ஒருவர்.

அவர் தனது பரிசோதனைக்கூடத்தில் 'சிந்தனை அறை' என்ற ஓர் அறையை வைத்திருந்தார். ஒலியோ அல்லது ஒளியோ ஊடுருவ முடியாதபடி அந்த அறை வடிவமைக்கப்பட்டு இருந்தது. அதில் ஒரு மேசையும், அந்த மேசையின்மீது சில வெற்றுத் தாள்களும் மட்டுமே இருந்தன. அந்த மேசைக்கு முன்னால், சுவரில் ஒரு லைட் சுவிட்ச் இருந்தது. டாக்டர் கேட்ஸ் தன்னுடைய படைப்பாற்றலுடன்கூடிய கற்பனையின் வாயிலாகத் தனக்குக் கிடைக்கக்கூடிய சக்திகளைப் பயன்படுத்த விரும்பியபோதெல்லாம், அந்த அறைக்குள் சென்று, அந்த மேசையில் அமர்ந்து கொண்டு, விளக்குகளை அணைத்துவிட்டு, புதிதாகத் தான் கண்டுபிடித்துக் கொண்டிருக்கும் விஷயத்தில் தனக்குத் தெரிந்த காரணிகளின்மீது தன் கவனத்தைக் குவிப்பார். அந்தப் புதிய கண்டுபிடிப்பு தொடர்பாகத் தனக்குத் தெரியாத காரணிகள் குறித்த யோசனைகள் தன் மனத்திற்குள் "பளிச்சிட'த் துவங்கும்வரை அவர் அதே நிலையில் அமர்ந்திருப்பார்.

ஒரு சமயம், யோசனைகள் அவர் மனத்தில் வேகவேகமாக ஊற்றெடுத்துப் பாய்ந்ததில் கிட்டத்தட்ட மூன்று மணிநேரம் அதே நிலையில் அமர்ந்து அவர் எழுத வேண்டியதாயிற்று. யோசனைகளின் வரவு நின்றவுடன் அவர் தனது குறிப்புகளை ஆய்வு செய்தார். அறிவியல் உலகம் அதுவரை அறிந்திராத ஈடு இணையற்றக் கொள்கைகளைப் பற்றிய ஒரு சுருக்கமான விவரிப்பு அதில் அடங்கியிருந்ததை அவர் கண்டறிந்தார். மேலும், அவரது

பிரச்சனைக்கான விடையும் அக்குறிப்புகளில் இருந்தது.

'யோசனைகளில் மூழ்குவதன்' மூலம் டாக்டர் கேட்ஸ் பெரும் செல்வத்தைக் குவித்தார். தனிநபர்களுக்கும் நிறுவனங்களுக்கும் அவர் யோசனைகளை வழங்கினார். அமெரிக்காவின் தலைசிறந்த நிறுவனங்கள் அவரது யோசனைகளுக்காக அவருக்குப் பணத்தை வாரி வழங்கின.

பகுத்தறிவதற்கு நீங்கள் பொதுவாகப் பயன்படுத்தும் உங்கள் மனத்தின் பகுதி பழுதுபட்டிருக்கக்கூடும். ஏனெனில், அது பெரும்பாலும் உங்களுடைய அனுபவங்களால் வழிநடத்தப்படுகிறது. அனுபவங்களின் வாயிலாக நீங்கள் கற்றுக் கொண்டுள்ள அனைத்து அறிவும் துல்லியமானதாக இருக்க வேண்டியதில்லை. பல சமயங்களில் உங்கள் 'படைப்பாற்றல்மிக்க யோசனைகள் அதிக நம்பகமானவையாக இருக்கின்றன. ஏனெனில், மனத்தின் பகுத்தறியும் பகுதிக்குப் புலப்படும் தளங்களைவிட அதிக நம்பகமான மூலாதாரங்களில் இருந்து அவை வருகின்றன.

மேதைகள் பயன்படுத்தும் வழிமுறைகளை உங்களாலும் பயன்படுத்த முடியும்

ஒருங்கிணைக்கும் கற்பனை, படைப்பாற்றலுடன்கூடிய கற்பனை ஆகிய இரண்டையும் மேதைகள் பயன்படுத்துகின்றனர் என்பதுதான் மேதைகளுக்கும் சாதாரண நபர்களுக்கும் இடையேயான மாபெரும் வேறுபாடு. எடுத்துக்காட்டாக, மேதமை நிரம்பிய ஒரு கண்டுபிடிப்பாளர் தனக்குக் கிடைத்துள்ள அனுபவங்கள் மற்றும் தனது பகுத்தறிவின் வாயிலாகத் தான் சேகரித்துள்ள யோசனைகளையும் கொள்கைகளையும் ஒழுங்கமைத்து இணைப்பதன் மூலம் ஒரு புதிய கண்டுபிடிப்பைத் துவக்குகிறார். அவர் சேகரித்துள்ள அறிவு போதுமானதாக இல்லாமல் போனால், படைப்பாற்றலின் வாயிலாகக் கிடைக்கக்கூடிய அறிவை அவர் நாடுகிறார். இதற்கான வழிமுறை நபருக்கு நபர் வேறுபடுகிறது, ஆனால் அச்செயல்முறையின் சாராம்சம் இதுதான்:

1. மனத்தைத் தூண்டும் காரணிகளில் ஏதேனும்

ஒன்றை அல்லது ஒன்றுக்கு மேற்பட்டவற்றைப் பயன்படுத்தி, தன் மனம் சராசரிக்கும் அதிகமான நிலையில் செயல்படும் விதத்தில் அதைத் தூண்டுகிறார் ஒரு கண்டுபிடிப்பாளர்.

2. பிறகு, அவர் தனது கண்டுபிடிப்பு தொடர்பாகத் தனக்குத் தெரிந்த காரணிகளின்மீது (நிறைவேற்றப்பட்டப் பகுதி) தன் கவனத்தை ஒருமுகப்படுத்தி, தனக்குத் தெரியாத காரணிகள் (கண்டுபிடிப்பின் நிறைவேற்றப்பட வேண்டிய பகுதி) குறித்த ஒரு கச்சிதமான படத்தைத் தன் மனத்தில் உருவாக்குகிறார். அவரது ஆழ்மனத்தில் அது ஆழப் பதியும்வரை அவர் அக்காட்சியைத் தன் மனத்தில் நிலைப்படுத்துகிறார். பிறகு தன் மனத்தில் உள்ள எண்ணங்கள் அனைத்தையும் களைந்துவிட்டு, விடை தன் மனத்திற்குள் 'பளிச்சிடுவதற்காகக்' காத்திருக்கிறார்.

சில சமயங்களில் விளைவுகள் திட்டவட்டமாகவும் உடனடியாகவும் ஏற்படுகின்றன. பிற சமயங்களில் அவை எதிர்மறையாக அமைந்துவிடுகின்றன. ஐம்புலன்களுக்கு அப்பாற்பட்ட உணர்வு அல்லது படைப்பாற்றல் எவ்வளவு தூரம் உருவாக்கப்பட்டுள்ளது என்பதைச் சார்ந்துள்ள விஷயம் இது.

மின்சாரத்தால் இயங்கும் ஒரு கச்சிதமான பல்பைத் தனது படைப்பாற்றலைப் பயன்படுத்திக் கண்டுபிடிப்பதற்கு முன், தாமஸ் ஆல்வா எடிசன், தனது ஒருங்கிணைக்கும் கற்பனையைப் பயன்படுத்திப் பத்தாயிரத்திற்கும் அதிகமான பல்வேறு யோசனைகளை முயற்சித்துப் பார்த்தார். ஃபோனோகிராபை அவர் உருவாக்கியபோது அவருக்குக் கிடைத்த அனுபவமும் இதே போன்றதுதான்.

அருமையான, அரிய எண்ணங்களை நம் மனம் கிரகித்துக் கொள்ளும் விதத்தில் நம் மனத்தைப் பாதுகாப்பாகத் தூண்டக்கூடிய உள்ளார்ந்த தூண்டுதல்களை நம் மூளையிலும் மனத்திலும் இயற்கை நிலைப்படுத்தியுள்ளது. இயற்கையின் இத்தூண்டுதல்களுக்கு வேறு எந்தவிதமான

திருப்திகரமான மாற்றும் கிடையாது.

11

ஆழ்மனத்தின் அற்புத சக்தி

ஐம்புலன்களில் ஏதோ ஒன்றின் ஊடாக வெளிமணத்தைச் சென்றடைகின்ற எண்ணத் தூண்டுதல்கள் ஒவ்வொன்றும் வகை பிரிக்கப்பட்டுப் பதிவு செய்யப்படுகின்ற ஒரு தளம்தான் ஆழ்மனம். அது எண்ணங்களைப் பெற்று, அவற்றைப் பதிவு செய்து வைத்துக் கொள்கிறது, அந்த எண்ணங்களின் இயல்பு எதுவாக இருந்தாலும் சரி.

நீங்கள் உங்கள் வாழ்வில் மெய்யாக்க விரும்பும் எந்தவொரு திட்டத்தையோ, எண்ணத்தையோ, அல்லது குறிக்கோளையோ உங்கள் ஆழ்மனத்தில் உங்களால் விதைக்க முடியும். உணர்ச்சிபூர்வமான உணர்வுகளும் உங்கள் திறனின்மீது நீங்கள் கொண்டுள்ள தன்னம்பிக்கையும் எந்த ஆழ்விருப்பங்களுடன் ஒன்றரக் கலக்கப்படுகின்றனவோ, அந்த ஆழ்விருப்பங்கள்தான் வலிமையானவையாக உள்ளன. உங்கள் ஆழ்மனம் அவற்றுக்கே முன்னுரிமை கொடுக்கிறது.

நம்மால் முழுமையாகப் புரிந்து கொள்ள முடியாத ஏதோ ஒரு வழியில் ஆழ்மனம் இரவு பகலாக வேலை செய்கிறது. உங்கள் ஆழ்விருப்பங்களை நிறைவேற்றுவதற்குத் தேவையான சக்தியைப் பெறுவதற்கு முடிவில்லாப் பேரறிவின் ஆற்றல்களைத் தொடர்பு கொள்வதற்கான திறன் ஆழ்மனத்திடம் இருக்கிறது. இதை அது நேரடியாகவும் நடைமுறையில் செயல்படுத்தத்தக்க விதத்திலும் செய்கிறது.

உங்கள் ஆழ்மனத்தை ஒட்டுமொத்தமாக உங்களால் கட்டுப்படுத்த முடியாது. ஆனால் நிஜ வாழ்வில் நீங்கள் நிறைவேற்ற விரும்புகின்ற ஒரு திட்டத்தை, விருப்பத்தை, அல்லது குறிக்கோளை நீங்கள் அதனிடம் கொடுக்கலாம். ஆழ்மனத்தைப் பயன்படுத்துவதற்கான அறிவுறுத்தல்களை

'ஆழ்மனத் தூண்டுதல்’ என்ற அத்தியாயத்திற்கு மீண்டும் சென்று படியுங்கள்.

'ஆழ்மனத் தூண்டுதல்' என்ற அத்தியாயத்தில், உங்கள் ஆழ்மனத்தில் தூண்டுதல்களை வலியுறுத்துவதற்காகக் கொடுக்கப்பட்டுள்ள நான்கு முதன்மை வழிமுறைகள் இவை: (1) உங்களுடைய ஆழ்விருப்பம் என்னவென்று கண்டறிந்து அதை எழுதிக் கொள்வது (2) நேர்மறையான சுயபிரகடனங்களை மீண்டும் மீண்டும் கூறுவது (3) உங்கள் இலக்கை உங்கள் மனத்தில் காட்சிப்படுத்திப் பார்ப்பது (4) உங்கள் இலக்கை நீங்கள் ஏற்கனவே எட்டிவிட்டதுபோல் நடந்து கொள்வது.

ஆழ்மனம்தான் மனிதனின் மட்டுப்படுத்தப்பட்ட மனத்திற்கும் முடிவில்லாப் பேரறிவிற்கும் இடையேயான இணைப்புச் சங்கிலி என்று என்னுடைய ஆய்விலிருந்து நான் முடிவுக்கு வந்துள்ளேன். முடிவில்லாப் பேரறிவின் ஆற்றல்களைப் பயன்படுத்துவதற்கான இடைநிலைத் தளம் இது உளத் தூண்டுதல்கள் (எண்ணங்கள்) தமக்கு இணையான ஆன்மீக (ஆற்றல்) வடிவமாக மாற்றப்படுவதற்கான செயல்முறை ஆழ்மனத்தில் மட்டுமே இருக்கிறது. மனிதனின் பிரார்த்தனைக்கான விடை முடிவில்லாப் பேரறிவிடமிருந்து இதன் மூலமாகத்தான் பெறப்படுகிறது.

படைப்பாற்றலுடன்கூடிய முயற்சிக்கு உங்கள் ஆழ்மனத்திற்கு ஆற்றல் அளிப்பது எப்படி

படைப்பாற்றலுடன்கூடிய முயற்சியை ஆழ்மனத்துடன் இணைக்கும்போது நீங்கள் செய்யக்கூடிய விஷயங்களுக்கான சாத்தியக்கூறுகளுக்கு எல்லையே இருக்காது. அவை என்னை ஆச்சரியப்படுத்த ஒருபோதும் தவறுவதே இல்லை.

ஆழ்மனத்தைப் பற்றிப் பேசும்போது நான் மிகத் தாழ்ந்தவனாக உணர்கிறேன். ஏனெனில், இந்த விஷயத்தைப் பொறுத்தவரை மனிதனின் ஒட்டுமொத்த அறிவும் மிகக் குறைவானதே.

முதலில், ஆழ்மனம் என்ற ஒன்று இருப்பதும், அந்த ஆழ்மனத்தால் உங்களுக்கு என்னவெல்லாம் செய்ய

முடியும் என்பதும் குறித்த ஒரு யதார்த்தத்தை நீங்கள் ஏற்றுக் கொள்ள வேண்டும். உங்கள் ஆழ்விருப்பத்தை நிறைவேற்றுவதற்கான ஓர் ஊடகமாக அதைப் பயன்படுத்திக் கொள்ள இது உங்களுக்கு உதவும். அப்போது, 'கொழுந்துவிட்டெரியும் ஆசை' என்ற அத்தியாயத்தில் கொடுக்கப்பட்டுள்ள அறிவுறுத்தல்களின் முழுமையான முக்கியத்துவத்தை நீங்கள் புரிந்து கொள்வீர்கள். உங்களுடைய விருப்பங்கள் தெளிவாக இருக்க வேண்டியதன் அவசியத்தையும், அவற்றை நீங்கள் எழுதி வைத்துக் கொள்ள வேண்டியதன் முக்கியத்துவத்தையும் நீங்கள் புரிந்து கொள்வீர்கள். அதோடு, அந்த அறிவுறுத்தல்களை விடாமுயற்சியுடன் செயல்படுத்துவதன் முக்கியத்துவத்தையும் நீங்கள் புரிந்து கொள்வீர்கள்.

இப்புத்தகத்தின் அடிப்படையாக விளங்கும் பதிமூன்று கொள்கைகள்தான் உங்கள் ஆழ்மனத்தின்மீது தாக்கம் ஏற்படுத்துவதற்கான திறனை உங்களுக்கு வழங்குகின்ற தூண்டுதல்கள். முதல் முயற்சியில் உங்களால் இதைச் செய்ய முடியாவிட்டால் ஊக்கமிழந்துவிடாதீர்கள். ஆழ்மனத்தைப் பழக்கத்தால் மட்டுமே இயக்க முடியும் என்பதை நினைவில் கொள்ளுங்கள். தன்னம்பிக்கையை வளர்த்துக் கொள்ளுங்கள். பொறுமையாக இருங்கள். முயற்சியைக் கைவிடாதீர்கள்.

என்னைப் பொறுத்தவரை, ஆழ்மனம் குறித்தக் கோட்பாட்டிற்கு இரண்டு அம்சங்கள் உள்ளன. ஒன்று, நீங்கள் சேகரித்து வந்துள்ள தகவல்கள் மற்றும் நீங்கள் சிந்தித்து வந்திருக்கும் எண்ணங்கள் ஆகியவற்றைப் பதிவு செய்து வைப்பதற்கான ஒரு சேகரிப்பு நிலையமாக அது செயல்படுகிறது. இரண்டாவது, முடிவில்லாப் பேரறிவுடன் நீங்கள் தொடர்பு ஏற்படுத்திக் கொள்வதற்கான ஓர் ஊடகமாக அது செயல்படுகிறது.

படைப்புத்திறனுடன்கூடிய கற்பனையின் வாயிலாக நமக்கு வரும் சில யோசனைகளுக்கு இந்த 'சேகரிப்பு நிலையம்' என்ற அம்சம்தான் காரணம். சில விஷயங்களில், நமது வெளிமனம் மறந்துவிட்ட சிறுசிறு தகவல்களும் யோசனைகளும் ஆழ்மன நிலையில் ஒன்றோடொன்று தொடர்பு கொண்டு ஒரு புதிய யோசனையை உருவாக்கும்.

அந்த யோசனை நமது படைப்புத்திறனுடன்கூடிய அறிவுக்குத் தெரிவிக்கப்படுகிறது. அந்த அறிவானது அந்த யோசனையை ஓர் உத்வேகத்தின் வடிவத்தில் நம் மனத்தில் பளிச்சிடச் செய்கிறது.

நீங்கள் வெற்றிகரமாக விளங்குவீர்கள், உங்கள் ஆழ்விருப்பங்களை அடைவீர்கள் என்ற யோசனையை வலிமையாகவும், உறுதியாகவும், முழுமையான நம்பிக்கையோடும் உங்கள் ஆழ்மனத்தில் பதிவு செய்வதற்கு உங்கள் சக்திக்கு உட்பட்டு இருக்கும் அனைத்து விஷயங்களையும் நீங்கள் செய்தால், உங்கள் ஆழ்மனம் அந்த யோசனையை ஏற்றுக் கொண்டு, அதை ஆழ்மாகப் பதிவு செய்து கொள்ளும். அந்த யோசனை உங்கள் ஆழ்மனத்தில் ஆதிக்கம் செலுத்தும் யோசனையாக மாறும் அளவுக்கு நீங்கள் அதை மிகவும் வலிமையாகவும் ஆழ்மாகவும் விதைத்திருந்தால், அது அங்கு சேகரித்து வைக்கப்பட்டுள்ள பிற அனைத்து யோசனைகள் மற்றும் தகவல்கள்மீது அளப்பரிய தாக்கத்தை ஏற்படுத்தும். முன்பு உங்கள் ஆழ்மனத்திடம் இல்லாத இந்தக் குறிப்பிட்ட யோசனையை நீங்கள் அதனிடம் இப்போது கொடுக்கும்போது, அது தன்னிடம் இருக்கும் தகவல்கள் அனைத்தையும் ஒருங்கிணைக்கத் துவங்கும். உங்கள் இலக்கை அடைவதற்கான சிறப்பான யோசனைகளும் திட்டங்களும் உங்களுடைய படைப்புத்திறனுடன்கூடிய அறிவின் வாயிலாக அதிக அளவில் உங்களுக்குள் ஊற்றெடுப்பதை நீங்கள் காண்பீர்கள்.

ஆனால் இதை விசுவாசம் மற்றும் பழக்கத்தின் மூலமாக மட்டுமே சாதிக்க முடியும். உங்கள் இலக்கை ஒரு சுயபிரகடனமாக எழுதிக் கொண்டு, அதை உங்களால் அடைய முடியும் என்ற பரிபூரணமான நம்பிக்கையுடன் ஒவ்வொரு நாளும் அதை நீங்கள் வாய்விட்டு உரக்கப் படிக்க வேண்டும். உங்கள் இலக்கை நீங்கள் ஏற்கனவே அடைந்துவிட்டதாக விரிவாக உங்கள் மனத்தில் காட்சிப்படுத்திப் பார்க்க வேண்டும். இதை நீங்கள் தினமும் செய்தாக வேண்டும். உங்கள் இலக்கை உங்களால் அடைய முடியும், அதற்குத் தேவையான உதவிகளைச் செய்யக்கூடிய நபர்களின் உதவியைப் பெறுவதற்கு நீங்கள் தகுதியானவர்தான் என்ற விதத்தில் நீங்கள் நடந்து கொள்ள

வேண்டும். இதையும் நீங்கள் ஒவ்வொரு நாளும் தவறாமல் செய்தாக வேண்டும்.

இவற்றைச் செய்வதற்கு நீங்கள் உங்களைத் தீவிரமாக அர்ப்பணித்துக் கொண்டால், அது நீங்கள் சிந்திக்கும் விதத்தையும் நீங்கள் நடந்து கொள்ளும் விதத்தையும் மாற்றும். அப்போது உங்கள் ஆழ்மனம் உங்கள் விருப்பத்தை நிறைவேற்றுவதற்குத் தேவையான அனைத்தையும் செய்யும். அதோடு, நீங்கள் வெற்றி பெறுவதற்கு மற்றவர்கள் தங்களால் முடிந்த அனைத்தையும் செய்வர்.

'தன்னம்பிக்கை' மற்றும் 'ஆழ்மனத் தூண்டுதல்' ஆகிய அத்தியாயங்களில் கூறப்பட்டுள்ள பல விஷயங்கள் உங்கள் ஆழ்மனத்திற்கு நன்மை பயப்பதற்காக இங்கு மீண்டும் கொடுக்கப்பட்டுள்ளன. உங்கள் ஆழ்மனத்தின்மீது தாக்கம் ஏற்படுத்த நீங்கள் முயற்சிக்கிறீர்களோ இல்லையோ, உங்கள் ஆழ்மனம் தொடர்ந்து செயல்பட்டுக் கொண்டேதான் இருக்கிறது என்பதை நினைவில் கொள்ளுங்கள். பயம், ஏழ்மை, மற்றும் பிற எதிர்மறையான யோசனைகளில் இருந்து மீண்டு உங்கள் ஆழ்மனத்திற்கு நேர்மறையான யோசனைகளை நீங்கள் கொடுக்காவிட்டால், இந்த எதிர்மறையான தூண்டுதல்கள் உங்கள் ஆழ்மனத்தில் ஆக்கிரமிப்பு செலுத்தும்.

ஆழ்மனம் ஒருபோதும் செயலற்று இருப்பதில்லை. ஆழ்விருப்பங்களை நீங்கள் உங்கள் ஆழ்மனத்தில் விதைக்காவிட்டால், உங்களது அலட்சியத்தின் விளைவாகத் தன்னை வந்தடையும் பிற எண்ணங்கள்மீது அது செயல்படும். நேர்மறையான எண்ணங்களும் எதிர்மறையான எண்ணங்களும் தொடர்ந்து உங்கள் ஆழ்மனத்தைச் சென்றடைந்து கொண்டுதான் இருக்கின்றன. இந்த எண்ணங்கள் கீழ்கண்ட நான்கு மூலாதாரங்களில் இருந்து வருகின்றன:

(1) உங்கள் பிரக்ஞையோடு மற்றவர்களிடமிருந்து

(2) உங்கள் ஆழ்மனத்திடமிருந்து

(3) உங்கள் பிரக்ஞையின்றி மற்றவர்களிடமிருந்து

(4) முடிவில்லாப் பேரறிவிடமிருந்து

இக்கணத்தில் எதிர்மறையான தூண்டுதல்களை வலுக்கட்டாயமாகத் தடுத்து நிறுத்திவிட்டு, ஆழ்விருப்பம் குறித்த நேர்மறையான தூண்டுதல்களைக் கொண்டு உங்கள் ஆழ்மனத்தின்மீது தாக்கம் ஏற்படுத்துவதற்கு நீங்கள் மும்முரமாகச் செயலில் இறங்க வேண்டும்.

இதை நீங்கள் சாதிக்கும்போது உங்கள் ஆழ்மனத்தைத் திறப்பதற்கான திறவுகோல் உங்கள் வசமாகியிருக்கும். மேலும், உங்கள் ஆழ்மனத்தின்மீது எதிர்மறையான தாக்கத்தை ஏற்படுத்தக்கூடிய எந்தவோர் எண்ணமும் அதற்குள் நுழையாதவாறு நீங்கள் பார்த்துக் கொள்வீர்கள்.

நீங்கள் படைக்கும் அனைத்தும் ஓர் எண்ணத் தூண்டுதலின் வடிவத்தில்தான் துவங்குகிறது. எதுவொன்றும் முதலில் உங்கள் மனத்தில் ஓர் எண்ணமாக உருவாகாமல் நிஜ உலகில் உருவாவதில்லை. கற்பனையின் உதவியின் மூலம் எண்ணங்களைத் திட்டங்களாக அமைக்கலாம். பிறகு அக்கற்பனை உங்கள் கட்டுப்பாட்டில் இருக்கும்போது, நீங்கள் தேர்ந்தெடுக்கும் ஒரு வேலையில் நீங்கள் வெற்றி பெறுவதற்கு வழிவகுக்கக்கூடிய திட்டங்களையோ அல்லது குறிக்கோள்களையோ உருவாக்குவதற்கு அதை நீங்கள் பயன்படுத்திக் கொள்ளலாம்.

நீங்கள் வெற்றியாக உருமாற்ற விரும்புகின்ற, உங்கள் ஆழ்மனத்தில் விதைக்க விரும்புகின்ற எண்ணங்கள் அனைத்தும் முதலில் கற்பனையின் ஊடாகச் செலுத்தப்பட்டு உங்கள் சொந்தத் திறனின் மீதான நம்பிக்கையுடன் ஒன்றுகலக்கப்பட வேண்டும். ஆழ்மனத்திற்குத் தெரிவிக்கப்படும் நோக்கத்துடன் ஒரு திட்டம் அல்லது குறிக்கோளுடன் தன்னம்பிக்கையை ஒன்றுகலப்பது கற்பனையின் ஊடாக மட்டுமே சாத்தியம்.

உங்கள் ஆழ்மனத்தை நீங்கள் பயன்படுத்த விரும்பினால், இப்புத்தகத்தின் அடிப்படையாக விளங்குகின்ற, வெற்றிக்கான பதிமூன்று கொள்கைளும் ஒருங்கிணைக்கப்பட்டுச் செயல்படுத்தப்பட வேண்டும் என்பது இப்போது உங்களுக்குத் தெளிவாகி இருக்கும்.

உங்களுடைய நேர்மறையான உணர்ச்சிகளை உங்களுக்காகச் செயல்பட வையுங்கள்

பொதுவாக, பகுத்தறிவுரீதியான எண்ணங்களைவிட உணர்வுபூர்வமான அல்லது உணர்ச்சிபூர்வமான எண்ணங்கள் ஆழ்மனத்தின்மீது சுலபமாகத் தாக்கத்தை ஏற்படுத்துகின்றன. உணர்ச்சிகள் அல்லது உணர்வுகள்தான் பெரும்பாலான மக்களைக் கட்டுப்படுத்துகின்றன என்பது உண்மை. உணர்ச்சிகளோடு நன்றாக ஒன்றுகலக்கப்பட்ட எண்ணங்களுக்கு ஆழ்மனம் அதிகச் சிறப்பாகவும் அதிக விரைவாகவும் விடையளிப்பது உண்மையானால், முக்கியமான உணர்ச்சிகள் குறித்துப் பரிச்சயம் கொள்வது இன்றியமையாதது.

எதிர்மறை உணர்ச்சிகள் இயல்பாக உங்கள் எண்ணங்களுக்குள் புகுந்து, உங்களுடைய உதவி இல்லாமலேயே நேராக உங்கள் ஆழ்மனத்தைச் சென்றடைகின்றன. நேர்மறையான உணர்ச்சிகள் ஆழ்மனத் தூண்டுதலின் வாயிலாக, நீங்கள் உங்கள் ஆழ்மனத்திற்குத் தெரிவிக்க விரும்புகின்ற எண்ணங்களுக்குள் புகுத்தப்பட வேண்டும்.

முக்கியமான நேர்மறை உணர்ச்சிகளும், முக்கியமான எதிர்மறை உணர்ச்சிகளும் கீழே கொடுக்கப்பட்டுள்ளன. நீங்கள் உங்கள் ஆழ்மனத்திற்கு அறிவுறுத்தல்களைக் கொடுக்கும்போது, எதிர்மறை உணர்ச்சிகளைத் தவிர்த்துவிட்டு நேர்மறை உணர்ச்சிகளை சுவீகரிப்பதற்காகவே நான் அவற்றை இங்கு பட்டியலிட்டிருக்கிறேன்.

முக்கியமான நேர்மறை உணர்ச்சிகள்

- ஆழ்விருப்பம்
- தன்னம்பிக்கை
- அன்பு
- காதல்

- உற்சாகம்
- நம்பிக்கை

வேறு சில நேர்மறையான உணர்ச்சிகளும் உள்ளன, ஆனால் படைப்பாற்றலுடன்கூடிய முயற்சியில் பொதுவாகப் பயன்படுத்தப்படுகின்ற சக்திவாய்ந்த உணர்ச்சிகள் இவைதாம். இந்த ஆறு உணர்ச்சிகளில் நீங்கள் திறம்படைத்தவராக ஆகிவிட்டால், பிற நேர்மறையான உணர்ச்சிகள் உங்களுக்குத் தேவையான நேரத்தில் உங்கள் கட்டளைக்காகக் காத்திருக்கும். உங்கள் மனத்தை நேர்மறையான உணர்ச்சிகளால் நிரப்புவதன் மூலம் செல்வ மனப்பான்மையை வளர்ப்பதற்கு உங்களுக்கு உதவுவதற்காக வடிவமைக்கப்பட்டுள்ள ஒரு புத்தகத்தை நீங்கள் படித்துக் கொண்டிருக்கிறீர்கள் என்பதை நினைவில் கொள்ளுங்கள்.

முக்கியமான எதிர்மறை உணர்ச்சிகள்

- பயம்
- பொறாமை
- பகைமை
- பழியுணர்ச்சி
- பேராசை
- மூடநம்பிக்கை
- கோபம்

நேர்மறை உணர்ச்சிகளும் எதிர்மறை உணர்ச்சிகளும் ஒரே நேரத்தில் உங்கள் மனத்தில் குடியிருக்க வாய்ப்பில்லை. ஏதோ ஒன்றால் மட்டுமே அங்கு ஆதிக்கம் செலுத்த முடியும். உங்கள் மனத்தை நேர்மறையான உணர்ச்சிகள் ஆக்கிரமிப்பதை நீங்கள் உறுதி செய்து கொள்ளுங்கள். இங்குதான் பழக்க விதி உங்களுக்கு உதவும்.

நேர்மறையான உணர்ச்சிகளைச் செயல்படுத்திப் பயன்படுத்தும் பழக்கத்தை உருவாக்கிக் கொள்ளுங்கள். இறுதியில், உங்கள் மனத்திற்குள் எதிர்மறை உணர்ச்சிகள் புக முடியாத அளவுக்கு அவை உங்கள் மனத்தில் ஆதிக்கம் செலுத்தும்.

இந்த அறிவுறுத்தல்களை உண்மையாகவும் தொடர்ச்சியாகவும் நீங்கள் பின்பற்றும்போது மட்டுமே உங்கள் ஆழ்மனத்தை உங்கள் கட்டுப்பாட்டின்கீழ் உங்களால் கொண்டுவர முடியும். உங்கள் மனத்தில் ஒரே ஓர் எதிர்மறை உணர்ச்சி இருந்தால்கூட, உங்கள் ஆழ்மனத்தில் இருந்து கிடைக்கக்கூடிய ஆக்கபூர்வமான உதவிக்கான வாய்ப்புகள் அனைத்தையும் அழிப்பதற்கு அது போதுமானதாக இருக்கும்.

பலனளிக்கும் பிரார்த்தனைக்கான ரகசியம்

அனைத்து முயற்சிகளும் தோல்வியில் முடியும்போதுதான் பெரும்பாலான மக்கள் பிரார்த்தனையை நாடுகின்றனர். அதனால் தங்கள் மனம் முழுக்க பயத்துடனும் சந்தேகத்துடனும் அவர்கள் பிரார்த்தனையில் ஈடுபடுகின்றனர். இங்கு பயம் மற்றும் சந்தேகம் ஆகிய உணர்ச்சிகள் பிரார்த்தனையோடு ஒன்றுகலப்பதால், ஆழ்மனம் இந்த உணர்ச்சிகளைத்தான் முடிவில்லாப் பேரறிவிடம் அனுப்புகிறது. இந்த உணர்ச்சிகளைத்தான் முடிவில்லாப் பேரறிவு பெற்று, அவற்றின்மீது நடவடிக்கை எடுக்கிறது.

நீங்கள் ஒரு விஷயம் குறித்துப் பிரார்த்தனை செய்யும்போது, உங்களுக்கு அது கிடைக்காது அல்லது முடிவில்லாப் பேரறிவு உங்கள் பிரார்த்தனைக்கு விடையளிக்காது என்ற பயத்துடன் நீங்கள் பிரார்த்தனை செய்தால் உங்கள் பிரார்த்தனை பலனளிக்காது.

பிரார்த்தனை சில சமயங்களில் நிறைவேறுகிறது. நீங்கள் பிரார்த்தனை செய்த ஒரு விஷயம் நிறைவேறிய அனுபவம் உங்களுக்குக் கிடைத்திருந்தால், நீங்கள் அது குறித்துப் பிரார்த்தித்தபோது நீங்கள் உண்மையில் எந்த மனநிலையில் இருந்தீர்கள் என்பதை நினைவுபடுத்திப் பாருங்கள். இங்கு விவரிக்கப்பட்டிருக்கும் கோட்பாடு

வெறும் கோட்பாடு அல்ல என்பதை அப்போது நீங்கள் காண்பீர்கள்.

முடிவில்லாப் பேரறிவால் பெறக்கூடிய வடிவத்தில் உங்கள் பிரார்த்தனைகளையும் ஆழ்விருப்பங்களையும் மாற்றுவது ஆழ்மனம்தான். உங்கள் பிரார்த்தனைக்கான விடை ஓர் உறுதியான திட்டம் அல்லது யோசனையின் வடிவில் உங்களிடம் வந்து சேர்கிறது. இக்கொள்கையை நீங்கள் புரிந்து கொள்ளும்போது, ஒரு பிரார்த்தனைப் புத்தகத்திலிருந்து வெறுமனே படிக்கப்படும் வார்த்தைகளால் ஏன் மனித மனத்திற்கும் முடிவில்லாப் பேரறிவிற்கும் இடையேயான கருத்துப் பரிமாற்றத்திற்கு உதவ முடியாது என்பதை நீங்கள் அறிந்து கொள்வீர்கள்.

12

மனித மூளையின் மகத்தான சக்தி

காலம் சென்ற டாக்டர் அலெக்சாண்டர் கிரகாம் பெல்லுடனும், டாக்டர் எல்மர் கேட்ஸூடனும் நான் பணியாற்றிக் கொண்டிருந்தபோதுதான், ஒவ்வொரு மனித மூளையும் எண்ண அதிர்வுகளை விடுவிக்கும் மையமாகவும், எண்ண அதிர்வுகளைப் பெறும் மையமாகவும் விளங்குகிறது என்ற யோசனையை நான் முதன்முதலில் முன்மொழிந்தேன்.

வானொலியின் ரிசீவர் எவ்வாறு இயங்குகிறதோ அதே கொள்கையின் அடிப்படையில் ஒவ்வொரு மனித மூளையும் மற்ற மூளைகளில் இருந்து விடுவிக்கப்படும் எண்ண அதிர்வுகளை உள்வாங்கிக் கொள்ளும் திறனைப் பெற்றுள்ளது.

உங்களது படைப்பாற்றலுடன்கூடிய கற்பனைதான் உங்கள் மூளையின் 'ரிசீவர்.' அது உங்கள் ஆழ்மனத்திலிருந்து எண்ணங்களைப் பெறுகிறது. சில குறிப்பிட்டச் சூழல்களில், மற்றவர்களுடைய ஆழ்மனத்திலிருந்து விடுவிக்கப்படும் எண்ணங்களையும் அது பெறுகிறது. பகுத்தறியும் உங்கள் வெளிமனத்திற்கும், எண்ணங்களைத் தூண்டுகின்ற நான்கு மூலாதாரங்களுக்கும் இடையேயான தொடர்பாக விளங்குவது உங்களது படைப்புத்திறனுடன்கூடிய கற்பனைதான்.

மனம் தூண்டப்படும்போது அல்லது அதிவேக அதிர்வு நிலைக்கு எடுத்துச் செல்லப்படும்போது, அது வெளியிலிருந்து தன்னை வந்தடைகின்ற எண்ணங்களைப் பெற்றுக் கொள்வதற்கு வசதியாக அதிக ஏற்புத்தன்மையுடையதாக ஆகிவிடுகிறது. நேர்மறை உணர்ச்சிகள் அல்லது எதிர்மறை உணர்ச்சிகள்

மூலமாகத்தான் மனம் அதிவேக அதிர்வு நிலையை எட்டுகிறது. உணர்ச்சிகளின் வாயிலாக எண்ண அதிர்வுகளை அதிகரிக்கலாம்.

உணர்ச்சிகளால் தூண்டப்படுகின்ற மூளை, உணர்ச்சிகள் அமைதியாக இருக்கும்போதோ அல்லது உணர்ச்சிகளே இல்லாமல் இருக்கும்போதோ செயல்படுவதைவிட மிக அதிக வேகத்தில் செயல்படுகிறது. இதன் விளைவாக, எண்ணங்கள் உயர்ந்த அதிர்வு நிலையை எட்டுகின்றன. இந்நிலையில் படைப்புத்திறனுடன்கூடிய கற்பனையானது யோசனைகளை ஏற்றுக் கொள்வதற்கு அதிக ஏற்புத்தன்மை கொண்டதாக மாறுகிறது.

அதோடு, மூளை அதிவேகமாகச் செயல்படும்போது, அது உங்கள் எண்ணங்களுக்கு உணர்ச்சிபூர்வமான உணர்வைக் கொடுக்கிறது. உங்கள் ஆழ்மனம் உங்கள் எண்ணங்கள்மீது செயல்படுவதற்கு முன்பு இது நடைபெற வேண்டியது மிகவும் இன்றியமையாதது.

ஆழ்மனம்தான் உங்கள் மூளையின் 'எண்ண அதிர்வுகளை வெளியனுப்பும் நிலையம்.' எண்ண அதிர்வுகள் இதன் ஊடாகத்தான் விடுவிக்கப்படுகின்றன. அந்த நிலையத்தை ஆழ்மனத் தூண்டுதல் எனும் ஊடகத்தின் மூலம் நீங்கள் இயக்குகிறீர்கள். படைப்புத்திறனுடன்கூடிய கற்பனைதான் எண்ண ஆற்றல்களைப் 'பெறும் நிலையம்' ஆகும்.

இக்கோட்பாட்டின் சாரம்சம் இதுதான்:

1. உங்கள் மூளையானது 'அனுப்பும் நிலையமாகவும்' 'பெறும் நிலையமாகவும்' செயல்படுகிறது.

2. அனுப்புவதற்கான உங்கள் திறனையும், பெறுவதற்கான உங்கள் திறனையும் உங்கள் உணர்ச்சிகள் பாதிக்கின்றன.

    - நீங்கள் வலிமையான உணர்ச்சியின் பிடியில் இருக்கும்போது, எண்ணங்களை உங்களால் அதிக சக்தியோடு அனுப்ப முடியும்.

    - நீங்கள் வலிமையான உணர்ச்சியின் பிடியில் இருக்கும்போது, எண்ணங்களைப் பெறுவதற்கு

நீங்கள் அதிக ஏற்புத்தன்மையுடன் இருக்கிறீர்கள்.

3. எண்ணங்களை நீங்கள் அனுப்பும்போது, அவற்றை நீங்கள் எங்கே அனுப்புகிறீர்கள்? ஆழ்மனத் தூண்டுதல் எனும் செயல்முறையின் மூலமாக அவற்றை நீங்கள் உங்கள் ஆழ்மனத்திற்குத்தான் அனுப்புகிறீர்கள்.

4. எண்ணங்களை நீங்கள் பெறும்போது, அவை எங்கிருந்து வருகின்றன? அவை உங்கள் ஆழ்மனத்திலிருந்து வருகின்றன. உங்களது படைப்புத்திறனுடன்கூடிய கற்பனையின் வாயிலாக நீங்கள் அதைப் பெறுகிறீர்கள்.

5. உங்கள் ஆழ்மனத்திற்கு இரண்டு அம்சங்கள் உள்ளன:

- உங்கள் ஆழ்மனம் என்பது ஒரு தகவல் களஞ்சியம்.

- உங்கள் ஆழ்மனம்தான் முடிவில்லாப் பேரறிவுடன் உங்களை இணைக்கின்ற பாலம்.

6. முடிவில்லாப் பேரறிவு என்பது நீங்கள் மற்றவர்களுடைய மூளைகளிலிருந்து எண்ணங்களைப் பெறுவதற்கான ஓர் ஊடகம். இயற்கையின் அடிப்படை விதியை விவரிப்பதற்கு நான் தேர்ந்தெடுத்துள்ள சொற்றொடர்தான் முடிவில்லாப் பேரறிவு: பிரபஞ்சத்தில் உள்ள அனைத்துமே நேரம், காலம், ஆற்றல், மற்றும் பருப்பொருள் ஆகியவற்றில் ஏதேனும் ஒன்றாகத்தான் இருக்கிறது. பருப்பொருள் என்பது வேறொரு வடிவத்தில் உள்ள ஓர் ஆற்றல் மட்டுமே என்பதால், உண்மையில் அனைத்துமே ஒரே விஷயத்தின் பல பாகங்கள்தான். அதாவது, உங்களது ஆழ்மனம் (ஆற்றல்) பிற ஒவ்வோர் ஆழ்மனத்துடனும் (ஆற்றல்) ஒரு பொதுவான அடித்தளத்தைக் கொண்டுள்ளது என்று அர்த்தம்.

7. மற்றவர்களுடைய மூளைகளிலிருந்து உங்களிடம் வந்து சேரும் எண்ணங்கள் இவ்வழியில் வருகின்றன. நீங்கள் ஒரு வலிமையான உணர்ச்சியின் பிடியில் இருக்கும்போது உங்களுடைய ஏற்புத்தன்மை அதிகத் தீவிரமானதாக இருக்கிறது. இன்னொருவரின் ஆழ்மனத்திலிருந்து ஓர் எண்ணத்தைக் கவர்ந்திழுக்கும் அளவுக்கு அதன் ஈர்ப்பாற்றல் மிகவும் வலிமையானதாக இருக்கிறது. இதற்குக் காரணம், முடிவில்லாப் பேரறிவு உங்களுடைய ஆழ்மனத்தை அடுத்தவரின் ஆழ்மனத்தோடு ஒன்றிணைப்பதுதான்.

8. மற்றவர்களுடைய மூளைகளிலிருந்து வருகின்ற இந்த எண்ணங்களைத்தான் நாம் உள்ளுணர்வு என்றும், முன்னறிதல் என்றும் அழைக்கிறோம்.

மாபெரும் ஆற்றல்கள் தொட்டுணரப்பட முடியாதவை

கடந்தகாலத்தில், நாம் நமது ஐம்புலன்களை அளவுக்கதிகமாகச் சார்ந்து வந்துள்ளோம். நம்மால் பார்க்கக்கூடிய, தொடக்கூடிய, எடைபோடக்கூடிய, மற்றும் அளவிடக்கூடிய பௌதீகப் பொருட்கள் மட்டுமே நம் அறிவுக்குப் புலப்பட்டன.

நாம் இப்போது ஓர் அற்புதமான காலகட்டத்திற்குள் நுழைந்திருக்கிறோம் என்று நான் நம்புகிறேன். உலகின் தொட்டுணரப்பட முடியாத ஆற்றல்களைப் பற்றி நமக்கு அதிகமாகக் கற்றுக் கொடுக்கப்படவிருக்கின்ற ஒரு காலகட்டம் இது. கண்ணாடியில் நாம் நம்மைப் பார்க்கும்போது நமக்குத் தெரிகின்ற உருவத்தைவிட அதிக சக்திவாய்ந்த 'இன்னொரு உருவம்' இருப்பதை நாம் கற்றுக் கொள்வோம்.

வரையறுக்கப்பட முடியாதவற்றைப் பலர் அவ்வளவு தீவிரமாக எடுத்துக் கொள்வதில்லை. தங்கள் ஐம்புலன்களில் ஏதேனும் ஒன்றின் ஊடாகப் புலப்படாத எந்தவொரு பொருளையும் அவர்களால் புரிந்து கொள்ள முடிவதில்லை. ஆனால், தொட்டுணரப்பட முடியாத

அல்லது விளக்கப்பட முடியாத ஆற்றல்கள் குறித்த யோசனையைக் குறைத்து மதிப்பிடுவது என்பது, நம் கண்களுக்குப் புலப்படாத, நம்மால் தொட்டுணர முடியாத ஆற்றல்களால் ஒவ்வொரு நாளும் நாம் கட்டுப்படுத்தப்படுகிறோம் என்ற உண்மையை நாம் புறக்கணிப்பதாகும்.

ஆழ்கடல்களின் அலைகளில் பொதிந்து கிடக்கின்ற தொட்டுணரப்பட முடியாத அளப்பரிய ஆற்றல்களைக் கையாள்வதற்கான அல்லது கட்டுப்படுத்துவதற்கான சக்தி ஒட்டுமொத்த மனிதகுலத்திடமும் இல்லை. பூமியை அந்தரத்தில் தாங்கிப் பிடித்து நாம் கீழே விழாமல் நம்மைத் தாங்குகின்ற, நம்மால் தொட்டுணர முடியாத ஆற்றலான புவியீர்ப்பு விசையை இன்னும் நம்மால் முழுமையாகப் புரிந்து கொள்ள முடியவில்லை. இந்நிலையில், அந்த ஆற்றலைக் கட்டுப்படுத்துவதற்கான சக்திக்கு நாம் எங்கே போவது? ஒரு பெரும் புயற்காற்றுடன் வரும் தொட்டுணரப்பட முடியாத ஆற்றலுக்கு நாம் முழுமையாக அடங்கிப் போகிறோம். மின்சார ஆற்றலின் விஷயத்திலும் நாம் கையாலாகாதவர்களாகத்தான் இருக்கிறோம். நிலத்தில் உள்ள மண்ணில் பொதிந்து கிடக்கின்ற தொட்டுணரப்பட முடியாத ஆற்றலையும் (அறிவையும்) நாம் புரிந்து கொள்ளவில்லை. அந்த ஆற்றல்தான் நாம் உண்ணும் உணவையும், உடுத்தும் உடையையும், நம் சட்டைப் பையில் உள்ள ஒவ்வொரு நாணயத்தையும் நமக்கு வழங்குகிறது.

இறுதியாக, நம்முடைய கலாச்சாரமும் கல்வியும் நமக்கு உதவியாக இருந்தும்கூட, தொட்டுணரப்பட முடியாத ஆற்றல்களிலேயே மிகச் சிறந்த ஆற்றலான 'எண்ணத்தை'ப் பற்றி இன்னும் நாம் அவ்வளவாகப் புரிந்து கொள்ளவில்லை. அதே சமயம், மூளையின் நுணுக்கமான செயல்பாடுகளைப் பற்றி நாம் அதிகமாகக் கற்றுக் கொள்ளத் துவங்கியிருக்கிறோம். அதன் விளைவுகள் பிரமிக்கத்தக்கவையாக உள்ளன.

சிக்காகோ பல்கலைகழகத்தைச் சேர்ந்த டாக்டர் சி.ஹட்சன் ஹெர்ரிக் இவ்வாறு கூறுகிறார்: “மனித மூளையில் 1000 கோடி முதல் 1400 கோடி நரம்பு உயிரணுக்கள் உள்ளதாகக் கணிக்கப்பட்டுள்ளது. இவை

திட்டவட்டமான விதங்களில் ஒழுங்கமைக்கப்பட்டுள்ளன. இந்த ஒழுங்கமைப்புகள் ஏனோதானோவென்று இல்லை.”

உடலின் வளர்ச்சிக்கும் பராமரிப்புக்கும் தேவையான செயல்பாடுகளை நிறைவேற்றுவது என்ற ஒரே குறிக்கோளுக்காக மட்டும் இப்படிப்பட்ட அதிஅற்புதமான படைப்பான மூளை இருக்கிறது என்பதை என்னால் ஒப்புக் கொள்ள முடியவில்லை. மூளையில் உள்ள பல கோடிக்கணக்கான உயிரணுக்கள் ஒன்றோடொன்று கருத்துப் பரிமாறிக் கொள்வதற்கான ஓர் ஊடகத்தைக் கொடுக்கின்ற அதே அமைப்புமுறை, தொட்டுணரப்பட முடியாத மற்ற ஆற்றல்களுடனான கருத்துப் பரிமாற்றத்திற்கான ஊடகத்தையும் தருவது சாத்தியமானதுதான் இல்லையா?

மனங்களை ஒரு குழுவாக இணைந்து செயல்பட வைப்பது எப்படி

மனத்தின் செயல்பாடுகள் குறித்து டாக்டர் ரைன் கண்டுபிடித்துள்ள விஷயங்களோடு, நான் சொந்தமாகக் கண்காணித்த விஷயங்களையும் சேர்த்துக் கொள்ள விரும்புகிறேன். நமது 'ஐம்புலன்களுக்கு அப்பாற்பட்ட உணர்வு' முறையாகச் செயல்படத்தக்க விதத்தில் மனத்தைத் தூண்டுவதற்கான கச்சிதமான சூழ்நிலைகள் என்று நான் நம்புகின்ற ஒரு விஷயத்தை இங்கு நான் உங்களுடன் பகிர்ந்து கொள்ள விரும்புகிறேன்.

முதலில், எனக்கும் என்னிடம் வேலை பார்க்கும் இரண்டு ஊழியர்களுக்கும் இடையே வேலை தொடர்பான ஒரு நெருங்கிய கூட்டணி இருக்கிறது. பல்வேறு விதமான முயற்சிகள் மற்றும் பரிசோதனைகளின் வாயிலாக, எங்களுடைய வாடிக்கையாளர்கள் எங்கள் கவனத்திற்குக் கொண்டு வருகின்ற பல்வேறு வகையான பிரச்சனைகளுக்குத் தீர்வு காண்பதற்கு, எங்கள் மூவருடைய மனங்களையும் ஒன்றாக்கும் ஒரு செயல்முறையின் மூலம் எங்களுடைய மனங்களைத் தூண்டுவது எப்படி என்பதை நாங்கள் கண்டறிந்துள்ளோம்.

இச்செயல்முறை மிகவும் எளியது. நாங்கள் ஒரு மேசையைச் சுற்றி அமர்ந்து கொண்டு, எங்கள் முன்

இருக்கின்ற பிரச்சனையின் இயல்பைத் தெளிவாக எடுத்துரைத்து, அப்பிரச்சனையைப் பற்றி நாங்கள் விவாதிக்கத் துவங்குவோம். ஒவ்வொருவரும் தனக்குத் தோன்றும் எண்ணங்களை முன்வைப்பார். இவ்விதத்தில் மனத்தைத் தூண்டுவதில் உள்ள வினோதமான விஷயம் என்னவென்றால், இச்செயல்முறை, இதில் பங்கு கொள்ளும் ஒவ்வொருவரும் தங்கள் அனுபவத்திற்கு வெளியே உள்ள, தாங்கள் அறியாத, அறிவிற்கான மூலாதாரங்களுடன் கருத்துப் பரிமாறிக் கொள்ளும் நிலையில் அவர்களை வைக்கிறது.

'பலமன ஐக்கியச் செயல்பாடு' என்ற அத்தியாயத்தில் விவரிக்கப்பட்டுள்ள கொள்கையை நீங்கள் புரிந்து கொண்டால், இந்த வட்ட மேசைக் கலந்துரையாடலும் பலமன ஐக்கியச் செயல்பாட்டின் நடைமுறைப் பயன்பாடு என்பதைக் கண்டுகொள்வீர்கள்.

ஒரு திட்டவட்டமான விஷயம் குறித்து மூன்று நபர்களுக்கு இடையே நடைபெறுகின்ற விவாதத்தின் மூலம் மனத்தைத் தூண்டுகின்ற இச்செயல்முறை, பலமன ஐக்கியச் செயல்பாட்டின் எளிமையான, நடைமுறைப்படுத்தத்தக்கப் பயன்பாட்டை விளக்குகிறது. உங்கள் பலமன ஐக்கியச் செயல்பாட்டுக் குழுவின் சக்தியை நீங்கள் பயன்படுத்தும்போது நீங்கள் எவ்வளவு அதிகமாக இணைந்து பணியாற்றுகிறீர்களோ, அவ்வளவு அதிகமாக ஒவ்வோர் உறுப்பினரும் மற்றவர்களுடைய யோசனைகளை ஆவலோடு எதிர்பார்த்து, உற்சாகத்தோடும் உத்வேகத்தோடும் உடனடியாக அதில் ஈடுபடக் கற்றுக் கொள்வார்கள். இச்செயல்முறையை உங்களால் ஒட்டுமொத்தமாகக் கட்டுப்படுத்த முடியாது. ஆனால் இதை நீங்கள் எவ்வளவு அதிகமாகப் பயன்படுத்துகிறீர்களோ, அவ்வளவு அதிகமாக அது பலனளிக்கும்.

13

ஐம்புலன்களுக்கு அப்பாற்பட்ட உணர்வு

ஐம்புலன்களுக்கு அப்பாற்பட்ட உணர்வுதான் வெற்றிக்கான பதிமூன்றாவது கொள்கை. இந்த உணர்வின் ஊடாகத்தான், தனிநபரிடமிருந்து எந்தவிதமான முயற்சியோ அல்லது வற்புறுத்தலோ இன்றி முடிவில்லாப் பேரறிவு கருத்துக்களைப் பரிமாறிக் கொள்கிறது.

இக்கொள்கைதான் வெற்றிக்கான தத்துவத்தின் சிகரம். மற்றப் பன்னிரண்டு கொள்கைகளிலும் திறமை படைத்தவராக ஆவதன் மூலமாக மட்டுமே இக்கொள்கையைப் புரிந்து கொண்டு செயல்படுத்த முடியும்.

படைப்புத்திறனுடன்கூடிய கற்பனை என்று அழைக்கப்படுகின்ற, ஆழ்மனத்தின் அப்பகுதிதான் ஐம்புலன்களுக்கு அப்பாற்பட்ட உணர்வாகும். இதன் ஊடாகத்தான் யோசனைகளும், திட்டங்களும், எண்ணங்களும் மனத்திற்குள் பளிச்சிடுகின்றன. இவை சில சயமங்களில் உள்ளுணர்வுகள் அல்லது உத்வேகங்கள் என்று அழைக்கப்படுகின்றன.

ஐம்புலன்களுக்கு அப்பாற்பட்ட உணர்வு விவரிப்பிற்கு அப்பாற்பட்டது. வெற்றிக்கான தத்துவத்தின் மற்றக் கொள்கைகளில் திறமை பெற்றிராத ஒருவரிடம் இதை விளக்க முடியாது. ஏனெனில், ஐம்புலன்களுக்கு அப்பாற்பட்ட உணர்வை ஒப்பிடுவதற்கான அறிவோ அனுபவமோ அவருக்கு இருக்காது.

இப்புத்தகத்திலுள்ள கொள்கைகளை நீங்கள் திறம்படக் கற்றுக் கொண்ட பிறகு, ஒரு விஷயத்தை உண்மை என்று நீங்கள் நிச்சயமாக ஏற்றுக் கொள்வீர்கள். ஐம்புலன்களுக்கு அப்பாற்பட்ட உணர்வின் மூலமாக, வரவிருக்கும் ஆபத்துக்கள் குறித்தும் வாய்ப்புகள் குறித்தும் நீங்கள் முன்கூட்டியே எச்சரிக்கபடுவீர்கள். இதன் மூலம் அந்த

ஆபத்துக்களை நீங்கள் தவிர்க்கலாம், அந்த வாய்ப்புகளால் பயன் பெறலாம்.

ஐம்புலன்களுக்கு அப்பாற்பட்ட இந்த உணர்வை நீங்கள் உருவாக்கிக் கொள்வது என்பது, உங்கள் உதவிக்காக ஒரு தேவதை உங்களுக்கு சேவை செய்யக் காத்துக் கொண்டிருப்பதைப் போன்றது. ஞானக் கோவிலின் கதவை எல்லா நேரங்களிலும் உங்களுக்காகத் திறந்து வைக்கின்ற ஒரு தேவதை அது.

ஐம்புலன்களுக்கு அப்பாற்பட்ட உணர்வின் அதிசயங்கள்

'அதிசயங்களில்' எனக்கு நம்பிக்கையும் இல்லை, அதற்கு ஆதரவாக நான் பேசுவதும் இல்லை. இயற்கை ஒருபோதும் தன் விதிகளுக்குப் புறம்பாக நடந்து கொள்வதில்லை என்பதைப் புரிந்து கொள்ளும் அளவுக்கு இயற்கையைப் பற்றிய போதுமான அறிவு என்னிடம் இருப்பதுதான் அதற்குக் காரணம். ஆனாலும், இயற்கையின் சில விதிகள் புரிந்து கொள்ளப்பட முடியாதவையாக விளங்குகின்றன. அதனால்தான் அப்படிப்பட்ட விதிகள் ஏற்படுத்துகின்ற விளைவுகள் நமக்கு அதிசயங்களாகத் தோன்றுகின்றன. நான் அனுபவித்துள்ளதிலேயே, ஐம்புலன்களுக்கு அப்பாற்பட்ட உணர்வுதான் கிட்டத்தட்ட ஓர் அதிசயம்போல் எனக்குத் தோன்றுகிறது.

எனக்கு ஒரு விஷயம் நன்றாகத் தெரியும் ஒரு மகத்தான சக்தி இருக்கிறது. அந்த மகத்தான சக்தி அல்லது பேரறிவு எல்லாப் பருப்பொருட்களின் அணுவிற்குள்ளும் எல்லா ஆற்றலின் கருவிற்குள்ளும் வியாபித்துள்ளது. இந்த முடிவில்லாப் பேரறிவுதான் கருவாலி மரத்தின் விதையைக் கருவாலி மரமாக மாற்றுகிறது, புவியீர்ப்பு விதிக்கு ஏற்ப மலையிலிருந்து தண்ணீரைக் கீழ்நோக்கிப் பாய்ந்தோட வைக்கிறது, பகலைத் தொடர்ந்து இரவையும், குளிர்காலத்தைத் தொடர்ந்து கோடைக்காலத்தையும் வரவழைக்கிறது. இப்புத்தகத்தில் விளக்கப்பட்டுள்ள தத்துவத்தின் மூலமாக இந்தப் பேரறிவு உங்கள் ஆழ்விருப்பங்களை உறுதியான பௌதீக வடிவங்களாக மாற்றித் தருகின்றது. இதை நான் அனுபவபூர்வமாக

அறிந்துள்ளேன்.

முந்தைய அத்தியாயங்களின் ஊடாகப் படிப்படியாக நீங்கள் இந்தக் கடைசிக் கொள்கைக்கு வழிநடத்தப்பட்டு வந்துள்ளீர்கள். முந்தையக் கொள்கைகளை நீங்கள் திறம்படக் கற்றிருந்தால், இங்கு கொடுக்கப்பட்டுள்ள அசாதாரணமான விஷயங்களை எந்த சந்தேகமும் இன்றி உங்களால் ஏற்றுக் கொள்ள முடியும். மற்றக் கொள்கைகளை நீங்கள் திறம்படக் கற்றிருக்காவிட்டால், இந்த அத்தியாயத்தில் கொடுக்கப்பட்டுள்ள விஷயங்கள் உண்மையா அல்லது கற்பனையா என்பதைத் திட்டவட்டமாகத் தீர்மானிப்பதற்கு முன் நீங்கள் அக்கொள்கைகளில் திறமை படைத்தவராக ஆக வேண்டும்.

மாபெரும் மனிதர்கள் உங்கள் வாழ்க்கையைச் செதுக்க அனுமதியுங்கள்

கதாநாயகர்களை வழிபடும் பழக்கத்திலிருந்து நான் ஒருபோதும் முழுமையாக விடுபடவில்லை. நான் கதாநாயகர்களை வழிபட்டு வந்த காலத்தில், நான் அதிக பிரமிப்புடன் பார்த்த நபர்களை அப்படியே நகலெடுக்க முயற்சித்தேன். உண்மையிலேயே மிகச் சிறந்த மனிதனாக உருவாக வேண்டுமென்றால், மிகச் சிறந்த மனிதர்களை அப்படியே பின்பற்ற வேண்டும், அவர்கள் நடந்து கொள்வதைப்போல் நடந்து கொள்ள முயற்சிக்க வேண்டும், அவர்கள் உணர்வதைப்போல் உணர முயற்சிக்க வேண்டும் என்பதை அனுபவபூர்வமாக நான் கற்றுக் கொண்டுள்ளேன்.

நான் புத்தகம் எழுதத் துவங்குவதற்கும் பொதுமக்களிடையே பேசத் துவங்குவதற்கும் வெகு காலத்திற்கு முன்பு, தங்களது வாழ்க்கையாலும் வேலையாலும் என் மனத்தைக் கவர்ந்த ஒன்பது நபர்களைப் பார்த்து அப்படியே அவர்களைப்போல் நடந்து கொள்ள முயற்சித்ததன் மூலம் என்னுடைய பண்புநலன்களை மறுவடிவமைக்கும் பழக்கத்தை நான் கடைபிடித்தேன். எமர்சன், பெயின், எடிசன், டார்வின், லிங்கன், பர்பேங்க், நெப்போலியன் போனபார்ட், ஃபோர்டு, மற்றும் கார்னகி ஆகியோர்தான் அந்த ஒன்பது நபர்கள். நீண்ட காலமாக ஒவ்வோர் இரவும் நான் இந்த ஒன்பது

நபர்கள் அடங்கிய ஒரு கற்பனையான ஆலோசனைக் கூட்டத்தை நடத்தி வந்தேன். இவர்களை நான் 'கண்ணுக்குப் புலப்படாத ஆலோசனையாளர்கள்' என்று அழைத்தேன்.

நான் அதை இவ்வாறு செய்தேன். இரவில் தூங்கப் போவதற்கு முன் என் கண்களை மூடிக் கொண்டு, என்னுடைய ஆலோசனைக்கூடத்தில் இந்த ஒன்பது நபர்களும் என்னைச் சுற்றி அமர்ந்திருப்பதை என் கற்பனையில் கண்டேன். இங்கு, மாபெரும் மனிதர்களாக நான் கருதியவர்களுடன் நான் அமர்வதற்கான வாய்ப்புக் கிடைத்ததோடு மட்டுமல்லாமல், அக்கூட்டத்தின் தலைவராகவும் நான் சேவை புரிந்தேன்.

என் கற்பனையை இவ்வழியில் பயன்படுத்துவதில் நான் ஒரு திட்டவட்டமான குறிக்கோளைக் கொண்டிருந்தேன். எனது ஆலோசனையாளர்களின் குணநலன்களின் ஒட்டுமொத்த உறைவிடமாக நான் மாறுவதுதான் என்னுடைய குறிக்கோளாக இருந்தது. அறியாமையும் மூடநம்பிக்கையும் நிறைந்திருந்த ஒரு சூழலில் பிறந்ததாலும் வளர்ந்ததாலும் என்னிடம் குடியேறியிருந்த குறைபாடுகளைக் களைய வேண்டும் என்பதை உணர்ந்த நான், மேலே குறிப்பிடப்பட்டுள்ள வழிமுறையைக் கொண்டு மறுபிறவி எடுப்பதென்று எனக்கு நானே தீர்மானித்துக் கொண்டேன்.

ஆழ்மனத் தூண்டுதல் மூலம் குணநலனை உருவாக்குதல்

நம் மனத்தில் ஆதிக்கம் செலுத்தும் எண்ணங்கள் மற்றும் ஆழ்விருப்பங்கள் காரணமாகவே நாம் யாராக இருக்கிறோமோ அந்த நபராக உருவாகிறோம் என்பதை நான் அறிவேன். ஒருவரது மனத்தில் ஆழமாகப் பதிந்துள்ள ஓர் ஆழ்விருப்பம், அதை யதார்த்தமாக மாற்றுவதற்கான ஒரு வழியை அந்நபர் தேடிக் கண்டுபிடிக்கும்படி செய்கிறது என்பதையும் நான் அறிவேன். குணநலன்களை உருவாக்குவதில் ஆழ்மனத் தூண்டுதல் ஒரு சக்திவாய்ந்த காரணி. வாஸ்தவத்தில், இந்த ஒரே ஒரு கொள்கையின் வாயிலாகத்தான் குணநலன் உருவாக்கப்படுகிறது.

மனம் எவ்வாறு செயல்படுகிறது என்பது குறித்த இந்த

அறிவைக் கொண்டு என்னுடைய குணநலன்களை செழுமைப்படுத்திக் கொள்வதற்கு என்னிடம் போதுமான உபகரணங்கள் இருந்தன. இந்தக் கற்பனை ஆலோசனைக் கூட்டங்களில், அதன் உறுப்பினர்கள் ஒவ்வொருவரிடம் இருந்தும் நான் பெற விரும்பிய பங்களிப்புகளை அவர்களிடமிருந்து நான் பெற்றேன். அவர்கள் ஒவ்வொருவரிடமும் உரத்தக் குரலில் பின்வருமாறு நான் பேசவும் செய்தேன்:

எமர்சன் அவர்களே, உங்கள் வாழ்க்கையைத் தனித்துவமான ஒன்றாக விளங்கச் செய்த, இயற்கை குறித்த உங்களது அற்புதமான புரிதலை உங்களிடமிருந்து பெற நான் விரும்புகிறேன். இயற்கையின் விதிகளைப் புரிந்து கொண்டு, அதற்கு ஏற்றவாறு உங்களைப் பொருத்திக் கொள்வதற்கு உங்களுக்கு உதவிய பண்புநலன்களை என் ஆழ்மனத்தில் பதிக்குமாறு நான் உங்களைக் கேட்டுக் கொள்கிறேன்.

பர்பேங்க் அவர்களே, கள்ளிச் செடியை மனிதர்கள் உண்ணத்தக்க ஓர் உணவாக மாற்றுவதற்கு இயற்கையின் விதிகளை இணக்கப்படுத்த உங்களுக்கு உதவிய அறிவை எனக்கு வழங்குமாறு நான் உங்களிடம் வேண்டுகோள் விடுக்கிறேன்.

நெப்போலியன் போனபார்ட் அவர்களே, செயலில் இறங்குவதற்கு உங்களது படைவீரர்களுக்கு உத்வேகத்தைக் கொடுத்து அவர்களைத் தட்டியெழுப்புவதற்கு நீங்கள் பெற்றிருந்த அற்புதமான திறனை உங்களிடமிருந்து நான் கைவசப்படுத்த விடும்புகிறேன். தோல்விகளை வெற்றிகளாக மாற்றுவதற்கும் தடைகளைத் தகர்த்து எறிவதற்கும் உங்களுக்கு உதவிய உறுதியான நம்பிக்கையையும் நான் உங்களிடமிருந்து பெற விரும்புகிறேன்.

பெயின் அவர்களே, உங்களைத் தனித்துவமான மனிதராக வெளிக்காட்டிய, உங்களது உறுதியான நம்பிக்கைகளைத் தெளிவாகவும் துணிச்சலோடும் வெளிப்படுத்தும் திறனையும் உங்களது சிந்தனைச் சுதந்திரத்தையும் நான் உங்களிடமிருந்து கைவசப்படுத்த விரும்புகிறேன்.

டார்வின் அவர்களே, இயற்கை அறிவியல் துறையில், 'காரணத்தையும் அதன் விளைவையும்' எந்தவிதமான

பாரபட்சமும் இன்றி ஆய்வு செய்யக்கூடிய உங்கள் திறனையும் உங்களுடைய அற்புதமான பொறுமையையும் நான் உங்களிடமிருந்து பெற விரும்புகிறேன்.

லிங்கன் அவர்களே, உங்களுடைய தனித்துவமான குணநலன்களான நியாய உணர்வு, விண்ணளவு பொறுமை, நகைச்சுவை உணர்வு, சக மனிதன்மீதான புரிதல், சகிப்புத்தன்மை ஆகியவற்றை எனது சொந்த குணநலன்களுக்குள் உருவாக்க நான் மிகத் தீவிரமாக இருக்கிறேன்.

கார்னகி அவர்களே, தொழிற்துறையில் ஒரு மாபெரும் சாம்ராஜ்யத்தை உருவாக்குவதற்கு நீங்கள் திறமையாகப் பயன்படுத்திய ஒழுங்குபடுத்தப்பட்ட முயற்சி குறித்தக் கொள்கைகள் பற்றிய ஒரு முழுமையான புரிதலை உங்களிடமிருந்து நான் பெற விரும்புகிறேன்.

ஃபோர்டு அவர்களே, ஏழ்மையை வெற்றி கொள்வதற்கும், மனித முயற்சிகளை ஒழுங்கமைத்து, ஒருங்கிணைத்து, எளிமைப்படுத்துவதற்கும் உங்களுக்கு உதவிய விடாமுயற்சி, மனஉறுதி, தன்னம்பிக்கை ஆகியவற்றை நான் உங்களிடமிருந்து பெற விரும்புகிறேன்.

எடிசன் அவர்களே, இயற்கையின் பல ரகசியங்களைக் கண்டுபிடிப்பதற்கு நீங்கள் கொண்டிருந்த அற்புதமான நம்பிக்கையுணர்வையும், தோல்வியிலிருந்து வெற்றியை மீட்டெடுப்பதற்கு நீங்கள் மேற்கொண்ட அயராத உழைப்பையும் நான் உங்களிடமிருந்து பெற விரும்புகிறேன்.

என்னுடைய ஆலோசனையாளர்கள் கற்பனை நபர்களாக இருந்தாலும், என்னுடைய சந்திப்புக் கூட்டங்கள் என் கற்பனையில்தான் நிகழ்ந்தன என்றாலும், அவை என்னை ஒரு சாகசப் பயணத்திற்கு இட்டுச் சென்றுள்ளன, உண்மையான மகத்துவம் குறித்த எனது பிரமிப்பை மீண்டும் தூண்டியுள்ளன, என் படைப்பாற்றலை ஊக்குவித்துள்ளன, என் எண்ணங்களை நேர்மையாகவும் தைரியமாகவும் வெளிப்படுத்துவதற்கு எனக்கு உத்வேகம் அளித்துள்ளன.

உத்வேகத்தின் மூலாதாரத்துடன் தொடர்பு கொள்ளுதல்

உள்ளுணர்வுகள் என்று அழைக்கப்படுகின்ற எண்ண அதிர்வுகளைப் பெறுவதற்கு மூளையின் உயிரணுக்களின் அமைப்பில் ஏதோ ஓர் இடத்தில் ஏதோ ஒன்று இருக்கின்றது. ஐம்புலன்களுக்கு அப்பாற்பட்ட இந்த உணர்வு எங்கே இருக்கின்றது என்பதை அறிவியலறிஞர்கள் இதுவரை கண்டுபிடிக்கவில்லை. ஆனால், ஐம்புலன்களைத் தவிர வேறுவிதமான மூலாதாரங்களில் இருந்தும் மனிதர்கள் துல்லியமான அறிவைப் பெறுகின்றனர் என்பதுதான் உண்மை. பொதுவாக, மனம் அசாதாரணத் தூண்டுதலுக்கு ஆளாகியிருக்கும்போதுதான் இப்படிப்பட்ட அறிவு பெறப்படுகிறது. உணர்ச்சிவசப்படச் செய்கின்ற, இதயத்தின் துடிப்பை அதிகரிக்கச் செய்கின்ற எந்தவொரு நெருக்கடியும் ஐம்புலன்களுக்கு அப்பாற்பட்ட இந்த உணர்வைச் செயலில் இறங்கச் செய்யும். காரோட்டும்போது கிட்டத்தட்ட விபத்துக்கு ஆளாகிய அனுபவத்தைப் பெற்றுள்ள எவரொருவரும், ஐம்புலன்களுக்கு அப்பாற்பட்ட உணர்வு உங்கள் உதவிக்கு வந்து, கணநேரத்தில் விபத்தைத் தவிர்க்க உதவுகிறது என்பதை அறிவர்.

என் வாழ்வை நிலைகுலைய வைத்த நெருக்கடிகள் உட்படப் பல நெருக்கடிகளை நான் எதிர்கொண்ட பல்வேறு சமயங்களில், எனது 'கண்ணுக்குப் புலப்படாத ஆலோசனையாளர்கள்' இந்தக் கஷ்டங்களிலிருந்து நான் விடுபடுவதற்கு அதிசயமான வழிகளில் எனக்கு வழிகாட்டியுள்ளனர்.

நான் கைவசப்படுத்த விரும்பிய குறிப்பிட்டப் பண்புநலன்களை என் ஆழ்மனத்தில் பதிய வைப்பதற்கு ஆழ்மனத் தூண்டுதலைப் பயன்படுத்துவதற்குத்தான் முதன்முதலில் எனது கற்பனை ஆலோசனையாளர்களுடன் கற்பனையான சந்திப்புக் கூட்டங்களை நான் நடத்தினேன். சமீப காலங்களில், என்னுடைய பரிசோதனை முற்றிலும் வித்தியாசமான ஒரு போக்கைக் கொண்டுள்ளது. இப்போது, என்னுடைய கடினமான பிரச்சனைகளையும், எனது வாடிக்கையாளர்களின் கடினமான பிரச்சனைகளையும் தீர்ப்பதற்காக எனது கற்பனை ஆலோசனையாளர்களிடம் நான் செல்கிறேன். கண்ணுக்குப் புலப்படாத இந்த

ஆலோசனையாளர்களுடனான எனது சந்திப்புக் கூட்டங்களின்போது, ஐம்புலன்களுக்கு அப்பாற்பட்ட உணர்வின் வாயிலாக என்னை வந்தடைகின்ற யோசனைகளையும், எண்ணங்களையும், அறிவையும் ஏற்றுக் கொள்ளும் நிலையில் நான் இருப்பதை நான் காண்கிறேன். நான் இந்த வழியில் மட்டுமே ஆலோசனைகளைப் பெறுவதில்லை என்றாலும்கூட, இதன் விளைவுகள் பிரமிப்பூட்டுபவையாக இருக்கின்றன.

ஐம்புலன்களுக்கு அப்பாற்பட்ட உணர்வானது நினைத்தவுடன் எடுத்துப் பயன்படுத்தக்கூடிய ஓர் அறிவல்ல. இந்த மாபெரும் சக்தியைப் பயன்படுத்துவதற்கான திறன் இப்புத்தகத்தில் வரைகோடிட்டுக் காட்டப்பட்டுள்ள பிற கொள்கைகளை நடைமுறையில் செயல்படுத்துவதன் மூலம் மெதுவாக வருகிறது.

நீங்கள் யாராக இருந்தாலும் சரி, இப்புத்தகத்தை எந்த நோக்கத்தில் நீங்கள் படித்துக் கொண்டிருந்தாலும் சரி, இந்த அத்தியாயத்தில் விவரிக்கப்பட்டுள்ள கொள்கை எப்படி வேலை செய்கிறது அல்லது ஏன் வேலை செய்கிறது என்பதை நீங்கள் முழுமையாகப் புரிந்து கொள்ளாமலேயே உங்களால் இதன் பலன்களைப் பெற முடியும். பணத்தை அல்லது பிற செல்வங்களைக் குவிப்பதுதான் நீங்கள் இப்புத்தகத்தைப் படிப்பதன் நோக்கமாக இருக்கும் பட்சத்தில் இது முற்றிலும் உண்மை.

கொழுந்துவிட்டெரியும் ஆசைதான் அனைத்து சாதனைகளுக்குமான துவக்கம். உங்களைப் பற்றியும், மற்றவர்களைப் பற்றியும், இயற்கையின் விதிகளைப் பற்றியும் புரிந்து கொள்வதற்கும், மகிழ்ச்சியை அடையாளம் கண்டுகொண்டு அதைப் புரிந்து கொள்வதற்கும் உங்களை இட்டுச் செல்கின்ற அறிவுதான் அந்த சாதனைகளின் முடிவு. ஐம்புலன்களுக்கு அப்பாற்பட்ட உணர்வு எனும் இக்கொள்கையைப் பயன்படுத்துவதன் மூலமாக மட்டுமே இதை உங்களால் முழுமையாகப் புரிந்து கொள்ள முடியும்.

இந்த அத்தியாயத்தைப் படிக்கும்போது, ஓர் உயர்ந்த நிலையிலான மனத் தூண்டுதலுக்கு உங்களை நீங்கள் உயர்த்திக் கொண்டுள்ளதை நீங்கள் காண்பீர்கள்.

இன்றிலிருந்து ஒரு மாதம் கழித்து மீண்டும் இந்த அத்தியாயத்தைப் படியுங்கள். உங்கள் மனம் இன்னும் உயர்ந்த நிலையிலான தூண்டுதலை அடைவதைக் காண்பீர்கள். இந்த நேரத்தில் நீங்கள் எவ்வளவு அதிகமாகக் கற்கிறீர்கள் அல்லது எவ்வளவு குறைவாகக் கற்கிறீர்கள் என்பதைப் பற்றிக் கவலைப்படாமல், இப்பயிற்சியை மீண்டும் மீண்டும் செய்யுங்கள். இறுதியில், ஊக்கமிழப்பைத் தூக்கியெறிந்துவிட்டு, பயத்தை வெற்றி கொண்டு, காலம் தாழ்த்துவதிலிருந்து மீண்டு வந்து, உங்கள் கற்பனையை தாராளமாகப் பயன்படுத்துவதற்கு உங்களுக்கு உதவக்கூடிய ஒரு சக்தியை நீங்கள் பெற்றுள்ளதைக் காண்பீர்கள். மாபெரும் சிந்தனையாளர்கள், தலைவர்கள், ஒவியர்கள், இசைக் கலைஞர்கள், எழுத்தாளர்கள், அரசியல்வாதிகள் ஆகிய ஒவ்வொருவரையும் ஆட்டுவித்து வந்துள்ள அந்த இனம் புரியாத சக்தி இப்போது உங்கள் வாழ்வையும் தொட்டுள்ளதை நீங்கள் உணர்வீர்கள். அப்போது உங்கள் ஆழ்விருப்பங்களை நிறைவேற்றுவதற்கான நிலையை நீங்கள் அடைந்திருப்பீர்கள்.

முடிவாக

இத்தத்துவத்தின் எந்தவொரு பகுதியையும் நீங்கள் வெற்றிகரமாகப் பயன்படுத்துவதற்கு முன், அதைப் பெறுவதற்கு உங்கள் மனம் தயாராக இருக்க வேண்டும். உங்கள் மனத்தைத் தயார்படுத்துவது கடினமான காரியமல்ல. நீங்கள் உங்களிடமிருந்து அகற்ற வேண்டிய தீர்மானமின்மை, சந்தேகம், பயம் ஆகிய மூன்று பகைவர்களைப் பற்றிய புரிதலில் இருந்து அது துவங்குகிறது.

இந்த மூன்று எதிர்மறைகளில் ஏதேனும் ஒன்று உங்கள் மனத்தில் குடிகொண்டிருந்தாலும்கூட, ஐம்புலன்களுக்கு அப்பாற்பட்ட உணர்வு ஒருபோதும் செயல்படாது. இந்த மூன்று எதிர்மறைகளும் ஒன்றுக்கொன்று தொடர்புடையவை; இவற்றில் ஏதேனும் ஒன்று ஓரிடத்தில் இருந்தால், மற்ற இரண்டும் வெகு அருகிலேயே இருக்கும்.

தீர்மானமின்மைதான் பயத்தின் விதை. தொடர்ந்து படிக்கும்போது இதை உங்கள் நினைவில் வைத்திருங்கள். தீர்மானமின்மை சந்தேகமாக உருவெடுக்கின்றது; இவ்விரண்டும் ஒன்றுகலந்து பயமாக மாறுகின்றன. இந்த 'ஒன்றுகலத்தல்' செயல்முறை மிகவும் மெதுவானது. இந்த மூன்று பகைவர்களும் மிகவும் ஆபத்தானவர்களாக இருப்பதற்கு இதுவும் ஒரு காரணம். நாம் அறியாமலேயே அவர்கள் நம் மனத்தில் குடியேறிவிடுகின்றனர்.

நீங்கள் இத்தத்துவத்தை நடைமுறையில் பயன்படுத்துவதற்கு முன் நீங்கள் எந்த மனநிலையை அடைய வேண்டும் என்பது குறித்து இந்த அத்தியாயத்தின் இனிவரும் பக்கங்களில் விரிவாக விவரிக்கப்பட்டுள்ளது. ஏராளமான மக்களை ஏழ்மை நிலைக்குத் தள்ளியுள்ள ஒரு சூழ்நிலையையும் இந்த அத்தியாயம் ஆய்வு செய்கிறது. அதோடு, செல்வ வளங்களைக் குவிக்க விரும்புகின்ற அனைவரும் புரிந்து கொள்ள வேண்டிய ஓர் உண்மையையும் இது குறிப்பிடுகிறது, அவர்கள் குவிக்க விரும்புவது பணமாக இருந்தாலும் சரி, அல்லது

பணத்தைவிட அதிக மதிப்புவாய்ந்த ஒரு மனநிலையாக இருந்தாலும் சரி.

ஆறு அடிப்படை பயன்கள்

உங்களுக்கும் உங்கள் செல்வச் செழிப்பிற்கும் குறுக்கே நிற்கும் ஆறு அடிப்படை பயங்களுக்கான காரணங்கள் மற்றும் அவற்றுக்கான நிவர்த்தியின்மீது கவனம் செலுத்துவதே இந்த அத்தியாயத்தின் குறிக்கோள். ஓர் எதிரியை வெற்றி கொள்வதற்கு முன், அவனது பெயரையும், அவனது பழக்கவழக்கங்களையும், அவனை எங்கே தாக்க வேண்டும் என்பதையும் நீங்கள் அறிந்திருக்க வேண்டும். நீங்கள் தொடர்ந்து படிக்கும்போது, உங்களை கவனமாக ஆய்வு செய்து, இந்த ஆறு அடிப்படை பயங்களில் எவை உங்களோடு ஒட்டிக் கொண்டிருக்கின்றன என்பதைத் தீர்மானியுங்கள். சில சமயங்களில், அவை உங்கள் ஆழ்மனத்தில் ஒளிந்திருக்கக்கூடும் என்பதை நினைவில் கொள்ளுங்கள். அவை ஆழ்மனத்தில் ஒளிந்திருக்கும்போது அவற்றைக் கண்டுபிடிப்பது கடினம், அவற்றைக் களைவது அதைவிடக் கடினம்.

ஏதோ ஒரு நேரத்தில் ஒவ்வொரு நபரும் இந்த பயங்களில் சிலவற்றினால் துன்புறுகின்றனர். ஒட்டுமொத்தமாக இந்த ஆறு பயங்களினாலும் துன்புறாத மக்கள் அதிர்ஷ்டசாலிகள். அந்த ஆறு பயங்களைப் பின்வருமாறு வரிசைப்படுத்தலாம்:

- ஏழ்மை குறித்த பயம்
- விமர்சனம் குறித்த பயம்
- உடல்நல பாதிப்பு குறித்த பயம்
- ஒருவரது அன்பை இழப்பது குறித்த பயம்
- முதுமை குறித்த பயம்
- மரணம் குறித்த பயம்

வேறு சிறுசிறு பயங்களும் இருக்கலாம். ஆனால் அவை அனைத்தும் மிகக் குறைந்த அளவு முக்கியத்துவம் கொண்டவையே. அவை அனைத்தும் ஏதோ ஒரு விதத்தில் இந்த ஆறு பயங்களின் வெவ்வேறு வடிவங்களாகவே இருக்கும்.

பயங்கள் என்பவை மனநிலைகளே தவிர வேறு எதுவும் இல்லை. உங்களுடைய மனநிலை உங்கள் கட்டுப்பாட்டிற்கும் இயக்கத்திற்கும் உட்பட்டது.

ஏழ்மை குறித்த பயம்

ஏழ்மைக்கும் செல்வ வளங்களுக்கும் இடையே எந்தவிதமான விட்டுக்கொடுத்தலும் கிடையாது. ஏழ்மைக்கும் செல்வ வளங்களுக்கும் இட்டுச் செல்கின்ற பாதைகள் எதிரெதிரான திசைகளில் பயணிக்கின்றன. உங்களுக்கு செல்வ வளங்கள் வேண்டும் என்றால், ஏழ்மைக்கு இட்டுச் செல்லக்கூடிய எந்தவொரு சூழலையும் ஏற்றுக் கொள்ள நீங்கள் மறுத்துவிட வேண்டும்.

நீங்கள் செல்வ வளங்களை எதிர்பார்த்தால், அவை எந்த வடிவில் உங்களுக்கு வேண்டும், அவை எந்த அளவில் கிடைத்தால் நீங்கள் திருப்தி கொள்வீர்கள் என்பதைத் தீர்மானியுங்கள். உங்களுக்கு ஒரு சாலை வரைபடம் கொடுக்கப்பட்டுள்ளது. அதை நீங்கள் பின்பற்றினால், அது உங்களை அந்த ராஜபாட்டையில் அழைத்துச் செல்லும். உங்கள் பயணத்தைத் துவக்குவதை நீங்கள் புறக்கணித்தாலோ, அல்லது நீங்கள் சென்றடைய விரும்புகின்ற இடத்தைச் சென்றடைவதற்கு முன்பு பாதியிலேயே நின்றுவிட்டாலோ, உங்களைத் தவிர வேறு யாரையும் உங்களால் குறைகூற முடியாது. இந்தப் பொறுப்பு முழுக்க முழுக்க உங்களுடையதுதான். வாழ்வில் செல்வ வளங்களை எதிர்பார்க்க இப்போது நீங்கள் தவறினாலோ அல்லது மறுத்தாலோ, நீங்கள் அதற்கான பொறுப்பை ஏற்றுக் கொள்வதிலிருந்து எந்தச் சாக்குப்போக்கும் உங்களைக் காப்பாற்றாது. ஒரே ஒரு விஷயம் மட்டுமே உங்களுக்குத் தேவை. அந்த விஷயம் உங்கள் கட்டுப்பாட்டில்தான் இருக்கிறது. உங்கள் மனநிலைதான் அது. மனநிலை என்பது நீங்கள் ஒருவர்

மட்டுமே தீர்மானிக்கும் ஒரு விஷயம். அதை வெளியிலிருந்து வாங்க முடியாது; அது உங்களுக்குள் உருவாக்கப்பட வேண்டும்

ஏழ்மை குறித்த பயம் உங்களது பகுத்தறியும் திறனை முடக்கிப் போடுகிறது, கற்பனையை அழிக்கிறது, தற்சார்பைக் கொல்கிறது, உற்சாகத்தைக் குறைக்கிறது, முயற்சியைத் தடுக்கிறது, காலம் தாழ்த்துவதை ஊக்குவிக்கிறது, உற்சாகத்தை வேரோடு சாய்க்கிறது, சுயகட்டுப்பாட்டை முற்றிலும் சாத்தியமற்றதாக ஆக்குகிறது. அது உங்கள் ஆளுமையின் வசீகரத்தைப் பறித்து, துல்லியமாக சிந்திப்பதற்கான சாத்தியக்கூறுகளை அழித்து, முயற்சியின்மீது நீங்கள் செலுத்துகின்ற ஒருமித்தக் கவனத்தைத் திசைதிருப்புகிறது. அது விடாமுயற்சியை வீழ்த்தி, மனஉறுதியை ஒன்றுமில்லாததாக ஆக்கி, லட்சியத்தை அழித்து, நினைவைக் குழப்பமாக்கி, உங்களால் நினைத்துப் பார்க்கக்கூடிய ஒவ்வொரு தோல்வியையும் அரவணைத்துக் கொள்கிறது. அது அன்பைக் கொன்று, இதயத்தின் அருமையான உணர்ச்சிகளைப் படுகொலை செய்து, நட்புறவைத் தடுத்து, பல்வேறு பேரழிவுகளுக்கு இட்டுச் செல்கிறது. அது உறக்கமின்மைக்கும், துயரத்திற்கும், மகிழ்ச்சியின்மைக்கும் அழைத்துச் செல்கிறது.

ஏழ்மை குறித்த பயம்தான் ஆறு அடைப்படை பயங்களில் மிகவும் அழிவுபூர்வமான ஒன்று என்பதில் சந்தேகமில்லை. அதை வெற்றி கொள்வதுதான் மிகக் கடினமான காரியம் என்பதால்தான் பட்டியலில் அது முதலிடத்தில் வைக்கப்பட்டு உள்ளது. நமது மூதாதையர்களிடம் இருந்து நாம் பெற்றுள்ள, பொருளாதாரரீதியாக சக மனிதர்களைச் சுரண்டும் போக்கிலிருந்துதான் ஏழ்மை குறித்த பயம் நம்மிடம் உருவானது. நம்மைவிடக் கீழ்நிலையில் உள்ள அனைத்து விலங்குகளும் உள்ளுணர்வால் ஊக்குவிக்கப்படுகின்றன, ஆனால் அவற்றின் 'சிந்தனை'த் திறன் மட்டுப்படுத்தப்பட்டு இருப்பதால் அவை பிற விலங்குகளை வேட்டையாடுகின்றன. அதீத உள்ளுணர்வையும், சிந்திக்கும் திறனையும், பகுத்தறியும் திறனையும் கொண்ட நாம் உடல்ரீதியாக மற்றவர்களை

வேட்டையாடுவதில்லை, ஆனால் பொருளாதாரரீதியாக அவர்களை நாம் வேட்டையாடுகிறோம். ஒரு மனிதன் இன்னொரு மனிதனிடமிருந்து தன்னைப் பாதுகாத்துக் கொள்வதற்குத் தேவையான சட்டங்கள் பலவற்றை வகுத்துக் கொள்ள வேண்டிய அளவுக்கு மக்கள் பேராசைக்காரர்களாக உள்ளனர்.

எது குறித்து அதிகமாக பயப்படுகிறார்கள் என்று மக்களிடம் நீங்கள் கேட்டால், "நான் எதற்கும் பயப்படுவதில்லை," என்றுதான் பெரும்பான்மையானவர்கள் பதிலளிப்பார்கள். அவர்களது பதில் துல்லியமற்றதாக இருக்கும். ஏனெனில், தாங்கள் ஏதோ ஒரு வகையான பயத்தால் கட்டுப்படுத்தப்பட்டு, உடல்ரீதியாகவும் ஆன்மீகரீதியாகவும் அலைக்கழிக்கப்படுவதை வெகு சிலரே உணர்கின்றனர். பய உணர்வு நமக்குள் வெகு ஆழமாக உறைந்து போயுள்ளதால், அது நம்மிடம் இருப்பது தெரியாமலேயே நாம் நம் வாழ்நாள் முழுவதையும் கழித்துவிடுகிறோம். ஒரு துணிச்சலான ஆய்வு மட்டுமே இந்த உலகளாவிய எதிரி உங்களுக்குள் இருப்பதை வெளிப்படுத்தும்.

நீங்கள் அங்கீகரிக்க விரும்பாத பலவீனங்கள் உங்களிடம் இருப்பதை சுயஆய்வு உங்களுக்கு வெளிப்படுத்தக்கூடும். நீங்கள் ஏழ்மையையும் சராசரியையும் தாண்டி அதிகமானவற்றை வாழ்க்கையிடமிருந்து எதிர்பார்த்தால், இந்த ஆய்வு ஆய்வு இன்றியமையாதது. உங்களை அணுவணுவாக நீங்கள் பரிசோதித்துக் கொள்ளும்போது, நீங்கள்தான் நீதிபதி, நீங்கள்தான் எதிர்த்தரப்பு வழக்கறிஞர், நீங்கள்தான் உங்கள் தரப்பு வழக்கறிஞர், நீங்கள்தான் வாதி, நீங்கள்தான் பிரதிவாதி என்பதை நினைவில் கொள்ளுங்கள். இங்கு உங்கள்மீது வழக்குத் தொடரப்பட்டுள்ளது. உண்மைகளை நேருக்கு நேர் எதிர்கொள்ளுங்கள். நீங்களே உங்களிடம் திட்டவட்டமான கேள்விகளைக் கேட்டு, அவற்றுக்கான நேரடியான பதில்களை உங்களிடமிருந்து எதிர்பாருங்கள். விசாரணை முடிந்த பிறகு, நீங்கள் உங்களைப் பற்றி இன்னும் அதிகமாக அறிந்து கொள்வீர்கள். ஒரு பாரபட்சமற்ற நீதிபதியாக உங்களால் இருக்க முடியாவிட்டால், நீங்கள் உங்களைக் குறுக்கு விசாரணை செய்யும்போது வேறொருவரை நீதிபதி பதவிக்கு நியமனம்

செய்து கொள்ளுங்கள். நீங்கள் உண்மையைத் தேடிப் போகிறீர்கள். அதற்கு என்ன விலை கொடுக்க வேண்டியிருந்தாலும் சரி, அந்த உண்மையைத் தெரிந்து கொள்ளுங்கள், அது தற்காலிகமாக உங்களை தர்மசங்கடத்திற்கு ஆளாக்கினாலும்கூட. கீழே குறிப்பிடப்பட்டுள்ள அறிகுறிகள் உங்களிடம் இருக்கின்றனவா என்று நீங்கள் பார்க்க வேண்டும்.

ஏழ்மை குறித்த பயத்திற்கான அறிகுறிகள்

- **அக்கறையின்மை:** லட்சியமின்மை, ஏழ்மையை சகித்துக் கொள்வதற்குத் தயாராக இருத்தல், வாழ்க்கை வழங்கக்கூடிய எந்தவோர் இழப்பீட்டையும் எவ்வித எதிர்ப்புமின்றி ஏற்றுக் கொள்ளுதல் போன்றவற்றின் மூலம் இது பொதுவாக வெளிப்படுத்தப்படுகிறது. சுயமுயற்சியின்மை, கற்பனையின்மை, உற்சாகமின்மை, சுயகட்டுப்பாடின்மை, உளரீதியான சோம்பேறித்தனம், உடல்ரீதியான சோம்பேறித்தனம் ஆகியவற்றின் மூலமாகவும் இது வெளிப்படுகிறது.

- **தீர்மானமின்மை:** உங்களுக்கு பதிலாக வேறொருவர் சிந்திப்பதற்கு அனுமதி வழங்கும் பழக்கம். வேலியின்மீது அமர்ந்திருப்பது போன்றது இது.

- **சந்தேகம்:** பொதுவாக, உங்களுடைய தோல்விகளை மறைப்பதற்கும், அவற்றுக்கு விளக்கமளிப்பதற்கும், அல்லது அவற்றுக்காக மன்னிப்புக் கேட்பதற்கும் வடிவமைக்கப்பட்டச் சாக்குப்போக்குகள் மற்றும் நியாயம் கற்பித்தல்கள் மூலம் இது வெளிப்படுத்தப்படுகிறது. சில சமயங்களில், வெற்றிகரமாகத் திகழும் மக்கள்மீது பொறாமை கொள்வது அல்லது அவர்களை விமர்சிப்பது ஆகியவற்றின் மூலமும் இது வெளிப்படுகிறது.

- **கவலை:** இது பொதுவாக, மற்றவர்களிடம் குற்றம் கண்டுபிடிப்பது, வருவாய்க்கு அதிகமாகச் செலவு செய்வது, தனிப்பட்டத் தோற்றத்தைப் புறக்கணிப்பது,

முகஞ்சுளிப்பது, பதற்றம், சுயமதிப்பின்மை, சுயவிழிப்புணர்வின்மை, மது அல்லது போதை மருந்துகளைப் பயன்படுத்துவது ஆகியவற்றின் மூலம் வெளிப்படுத்தப்படுகிறது.

- **அளவுக்கதிகமான எச்சரிக்கை:** ஒவ்வொரு சூழலிலும் உள்ள எதிர்மறையான பக்கத்தைப் பார்க்கும் பழக்கம் இது. வெற்றி பெறுவதில் கவனம் செலுத்துவதற்கு பதிலாக, தோல்விக்கான சாத்தியக்கூறுகளைப் பற்றி சிந்திப்பது மற்றும் பேசுவது. பேரழிவிற்கு இட்டுச் செல்லும் பாதைகளைப் பற்றி அறிந்திருப்பது, ஆனால் தோல்வியைத் தவிர்ப்பதற்கான திட்டங்களை ஒருபோதும் தேடாமல் இருப்பது. ஒரு காரியத்தைத் துவக்குவதற்கு 'சரியான நேரத்திற்காக'க் காத்திருப்பது. வெற்றி பெற்றுள்ளவர்களை மறந்துவிட்டு, தோல்வியுற்றவர்களை நினைவில் வைத்திருப்பது. வடைக்கு நடுவே உள்ள ஓட்டையைப் பார்த்துவிட்டு, அந்த ஓட்டையைச் சுற்றி இருக்கின்ற வடையைப் பார்க்காமல் போவது.

- **காலம் தாழ்த்துதல்:** கடந்த வருடம் செய்யப்பட்டிருக்க வேண்டிய ஒரு விஷயத்தை நாளைக்குப் பார்த்துக் கொள்ளலாம் என்று தள்ளிப் போடும் பழக்கம் இது. வேலையைச் செய்து முடிப்பதற்கு ஆகக்கூடிய நேரத்தைவிட அதிக நேரத்தைச் சாக்குப்போக்குகளை உருவாக்குவதற்குச் செலவிடுவது. இந்த அறிகுறியானது அளவுக்கதிகமான எச்சரிக்கை, சந்தேகம், மற்றும் கவலை ஆகியவற்றோடு நெருங்கிய தொடர்பு கொண்டது. பொறுப்பை ஏற்றுக் கொள்ள மறுப்பது. எதிர்த்துப் போராடுவதற்கு பதிலாக விட்டுக் கொடுத்துப் போகத் தயாராக இருப்பது. வாழ்வில் ஏற்படும் கஷ்ட நஷ்டங்களை முன்னேற்றத்திற்கான படிக்கட்டுகளாகப் பயன்படுத்துவதற்குப் பதிலாக, அவற்றை சகித்துக் கொள்வது. செழிப்பு, அபரிமிதம், வசதிகள், செல்வ வளங்கள், திருப்தி, மகிழ்ச்சி

ஆகியவற்றை நாடுவதற்கு பதிலாக, நயா பைசாவிற்காக வாழ்க்கையிடம் பேரம் பேசுவது. பின்வாங்குவதற்கான அனைத்து வழிகளையும் அடைத்துவிட்டு முன்னேறுவதைப் பற்றி யோசிப்பதற்கு பதிலாக, தோல்வியுற்றால் என்ன செய்வது என்று திட்டமிடுவது. உற்சாகமின்மை, லட்சியமின்மை, சேமிக்கும் பழக்கமின்மை, திட்டவட்டமான குறிக்கோளின்மை, சுயமுயற்சியின்மை, பகுத்தறியும் திறனின்மை போன்ற பலவீனங்களைக் கொண்டிருப்பது. செல்வ வளங்களை எதிர்பார்ப்பதற்கு பதிலாக ஏழ்மையை எதிர்பார்ப்பது. செல்வத்தைக் குவிக்கும் நபர்களுடன் தொடர்புகளை உருவாக்கிக் கொள்வதற்கு பதிலாக ஏழ்மையை ஏற்றுக் கொள்பவர்களுடன் உறவாடுவது.

பணத்தை எவ்வாறு குவிப்பது என்பதைப் பற்றி இப்புத்தகத்தை நான் எழுதியதற்கு முக்கியக் காரணம், கோடிக்கணக்கான மக்கள் ஏழ்மை குறித்த பயத்தால் முடங்கிப் போயுள்ளதுதான்.

விமர்சனம் குறித்த பயம்

இந்த பயம் நமக்கு எங்கிருந்து வந்தது என்பதை யாராலும் உறுதியாகக் கூற முடியாது. ஆனால் ஒரு விஷயத்தை நம்மால் உறுதிபடக் கூற முடியும்: இது நம்மில் மிக ஆழமாக வேர்விட்டு வளர்ந்துள்ளது.

விமர்சனம் குறித்த அடிப்படை பயம், மற்றவர்களுடைய பொருட்களையும் உடமைகளையும் எடுத்துக் கொள்வதற்கும், அவர்களது நடத்தை குறித்து விமர்சிப்பதன் மூலம் நமது நடவடிக்கைகளை நியாயப்படுத்துவதற்கும் நம்மைத் தூண்டுகின்ற நமது மரபுவழி இயல்பில் இருந்து வருகிறது. ஒரு திருடன் எவரிடமிருந்து திருடினானோ அவரை விமர்சிப்பதும், அரசியல்வாதிகள் தங்களுடைய தகுதிகள் மற்றும் சொந்த மதிப்பீடுகள் மூலமாகப் பதவிக்கு வருவதற்கு பதிலாகத் தங்கள் எதிராளிகளுக்கு எதிராக எதிர்மறையாகப்

பிரச்சாரங்கள் செய்வதன் மூலமாகப் பதவிக்கு வருவதும் நாம் நன்றாக அறிந்த விஷயங்கள்தான்.

ஆடை வடிவமைப்பாளர்களும் உற்பத்தியாளர்களும் விமர்சனம் குறித்த அடிப்படை பயத்தின் அனுகூலத்தை விரைவாகத் தங்களுக்கு சாதகமாகப் பயன்படுத்திக் கொள்கின்றனர். ஒவ்வொரு பருவகாலத்திலும் ஆடைகளின் பாணிகள் மாறுகின்றன. யார் இவற்றை மாற்றுகிறார்கள்? அவற்றை வாங்குபவர்கள் அவற்றை மாற்றுவதில்லை. வடிவமைப்பாளர்களும் உற்பத்தியாளர்களும்தான் இந்த மாற்றத்திற்குக் காரணம். அவர்கள் ஏன் பாணிகளை அடிக்கடி மாற்றுகின்றனர்? இதற்கான விடை வெளிப்படையானது. பாணிகளை அவர்கள் மாற்றுவது அதிகமான ஆடைகளை விற்பதற்காகத்தான்.

விமர்சனம் குறித்த பயம் மக்களுடைய சுயமுயற்சியைப் பறிக்கிறது, அவர்களுடைய கற்பனைத் திறனை அழிக்கிறது, அவர்களது தனித்துவத்தை மட்டுப்படுத்துகிறது, அவர்களது தற்சார்பைப் பறித்துக் கொள்கிறது, இன்னும் பல நூறு வழிகளில் அவர்களுக்கு பாதிப்பை ஏற்படுத்துகிறது. பெற்றோர்கள் தங்கள் குழந்தைகளை அடிக்கடி விமர்சிப்பதன் மூலம், குணப்படுத்த முடியாத காயத்தை அவர்களிடம் ஏற்படுத்திவிடுகின்றனர். என்னுடைய நண்பர் ஒருவருடைய தாயார் கிட்டத்தட்ட தினமும் அவருக்கு தண்டனையளித்து, "உனக்கு இருபது வயது ஆவதற்குள் நீ சிறையில் அடைபடப் போகிறாய்," என்று கூறி வந்தார். என் நண்பர் தனது பதினேழாவது வயதில் ஒரு சீர்திருத்தப் பள்ளிக்கு அனுப்பப்பட்டார்.

எல்லோரும் தாராளமாக விமர்சிக்கும் சேவையைச் செய்கின்றனர். எல்லோரிடமும் இது அபரிமிதமாக உள்ளது. கேட்கப்பட்டாலும் சரி, கேட்கப்படாவிட்டாலும் சரி, இது எல்லோருக்கும் தாராளமாக வழங்கப்படுகிறது. உங்களுடைய மிக நெருங்கிய உறவினர்கள்தான் இதில் மிக மோசமான குற்றவாளிகள். தேவையற்ற விமர்சனங்கள் மூலம் தங்கள் குழந்தைகளின் மனத்தில் தாழ்வு மனப்பான்மையை உருவாக்குவது ஒரு குற்றம் (உண்மையில் இதுதான் மிக மோசமான இயல்பைக்

கொண்ட குற்றம்) என்பதைப் பெற்றோர்கள் உணர்ந்து கொள்ள வேண்டும். மனித இயல்பைப் புரிந்துள்ள அதிகாரிகள், விமர்சனத்தின் மூலமாக அன்றி ஆக்கபூர்வமான பரிந்துரைகளின் மூலம் தங்கள் ஊழியர்களிடம் இருந்து சிறப்பான பங்களிப்பைப் பெறுகின்றனர். இதே விளைவுகளைப் பெற்றோரும் தங்கள் குழந்தைகளிடமிருந்து பெறலாம். விமர்சனம் மனித மனத்தில் பயத்தை அல்லது கோபத்தை விதைக்கும், ஆனால் அன்பையோ அல்லது பாசத்தையோ உருவாக்காது.

விமர்சனம் குறித்த பயத்திற்கான அறிகுறிகள்

ஏழ்மை குறித்த பயத்தைப் போலவே இதுவும் உலகளாவிய ஒரு பயம்தான். அதன் விளைவுகள் தனிப்பட்ட சாதனைக்குச் சாவுமண அடிக்கின்றன. அதற்கு முக்கியக் காரணம், இந்த பயம் ஒருவரது சுயமுயற்சியை அழித்து, தனது கற்பனையைப் பயன்படுத்துவதிலிருந்து அவரை ஊக்கமிழக்கச் செய்வதுதான். இந்த பயத்திற்கான முக்கிய அறிகுறிகள் இவை:

- **சுயம் குறித்த அதீத கவனம்:** உரையாடல்களின்போதும் அன்னியர்களை சந்திக்கும்போதும் தயங்குவது, பதற்றம், நளினமற்ற அசைவுகள், கண்களை அங்குமிங்கும் அலையவிடுதல் ஆகியவற்றின் வாயிலாக இது பொதுவாக வெளிப்படுத்தப்படுகிறது.

- **தோரணையின்மை:** குரல் கட்டுப்பாடின்மை, மற்றவர்களின் முன்னிலையில் நடுக்கம், மோசமான தோற்றம், மோசமான நினைவாற்றல் ஆகியவற்றின் மூலம் இது வெளிப்படுத்தப்படுகிறது.

- **ஆளுமை பலவீனம்:** தீர்மானத்தில் உறுதியின்மை, தனிப்பட்டக் கவர்ச்சியின்மை, அபிப்பிராயங்களை உறுதியாக வெளிப்படுத்தும் திறனின்மை போன்றவற்றால் இது வெளிப்படுத்தப்படுகிறது. விவாகாரங்களை தைரியமாகவும் நேரடியாகவும்

எதிர்கொள்வதற்கு பதிலாக, அவற்றைக் கண்டுகொள்ளாமல் விட்டுவிடும் பழக்கம். மற்றவர்களுடைய அபிப்பிராயங்களை கவனமாக ஆய்வு செய்யாமல் அவர்களோடு ஒத்துப் போகும் பழககம்.

- **தாழ்வு மனப்பான்மை:** உங்களது தாழ்வுணர்ச்சியை மறைப்பதற்கான ஒரு முயற்சியாக, போலியாகத் தன்னை உயர்வாகக் காட்டிக் கொள்ளும் பழக்கம். மற்றவர்கள் உங்களை மெச்ச வேண்டும் என்பதற்காகப் 'பெரிய வார்த்தைகளை' (அவற்றின் உண்மையான அர்த்தம் தெரியாமலேயே) பயன்படுத்துவது. உடை, பேச்சு, நடத்தை போன்றவற்றில் மற்றவர்களை அப்படியே பின்பற்றுவது. கற்பனையான சாதனைகளைப் பற்றிப் பெருமையாகப் பேசுவது, உள்ளுக்குள் இருக்கும் தாழ்வு மனப்பான்மையை மறைப்பதற்காக 'உயர்வானவரைப்போல் நடிப்பது.'

- **ஆடம்பரம்:** அடுத்தவரோடு போட்டி போட்டுக் கொண்டு உங்கள் வருவாய்க்கு அதிகமாகச் செலவு செய்யும் பழக்கம்.

- **சுயமுயற்சியின்மை:** சுயமுன்னேற்றத்திற்கான வாய்ப்புகளை ஏற்றுக் கொள்ளத் தவறுவது, அபிப்பிராயங்களை வெளிப்படுத்த பயப்படுவது, உங்களுடைய சொந்த யோசனைகளில் உறுதியான நம்பிக்கை கொள்ளாமல் இருப்பது, உங்களைவிட உயர்ந்த நிலையில் இருப்பவர்கள் கேட்கும் கேள்விகளுக்கு மழுப்பலாக பதிலளிப்பது, பேசத் தயங்குவது, வார்த்தைகள் மற்றும் செயல்களில் நேர்மையில்லாமல் இருப்பது.

- **லட்சியமின்மை:** உளரீதியான மற்றும் உடல்ரீதியான சோம்பேறித்தனம், சுயவலியுறுத்தல் இன்மை, தீர்மானங்களை எடுப்பதில் தாமதம், வெகு சுலபமாக மற்றவர்களின் தாக்கத்திற்கு ஆளாதல், எவ்வித எதிர்ப்புமின்றித் தோல்வியை ஏற்றுக்

கொள்ளும் பழக்கம் அல்லது மற்றவர்கள் எதிர்க்கும்போது தன் முயற்சியைக் கைவிடும் பழக்கம். மற்றவர்களின் முகத்திற்கு நேரே துதி பாடிவிட்டு அவர்களுடைய முதுகிற்குப் பின்னால் அவர்களை விமர்சிக்கும் பழக்கம், காரணமில்லாமல் மற்றவர்களை சந்தேகிக்கும் பழக்கம், சாதுரியமின்றிப் பேசுவது, நடந்து கொள்வது, தவறுகளுக்குப் பொறுப்பேற்றுக் கொள்ளத் தயாராக இல்லாமல் இருப்பது.

உடல்நல பாதிப்பு குறித்த பயம்

முதுமை பற்றிய பயம், மரணம் பற்றிய பயம் ஆகியவற்றுடன் இது மிக நெருங்கிய தொடர்பு கொண்டுள்ளது. மரணம் நம்மை வெற்றி கொண்டால் என்ன நிகழக்கூடும் என்பது பற்றி நமது மனங்களில் விதைக்கப்பட்டுள்ள கொடூரமான காட்சிகளால்தான் உடல்நல பாதிப்பு குறித்து நாம் பயப்படுகிறோம். பொருளாதாரரீதியாக அது நமக்கு ஏற்படுத்தக்கூடிய பாதிப்பு குறித்தக் கவலையும் இதற்கு இன்னொரு காரணம்.

மருத்துவர்களிடம் வரும் மக்களில் 75 சதவீதத்தினர் கற்பனையான வியாதிகளால் துன்புறுவதாக ஒரு பிரபல மருத்துவர் கணித்துள்ளார். பயப்படுவதற்கு எந்தவிதமான காரணமும் இல்லாமல் இருக்கும்போது ஒரு நோய் குறித்து பயம் கொள்வது அந்த நோய்க்கான அறிகுறியை உடலில் தோற்றுவிக்கிறது என்று ஆய்வுகள் தெரியப்படுத்துகின்றன. மனித மனம் மிகவும் சக்திவாய்ந்தது, ஆற்றல்மிக்கது. மனித மனத்தால் ஒன்றை உருவாக்கவும் முடியும் அழிக்கவும் முடியும்.

தூண்டுதலின் சக்திக்கு மக்கள் எவ்வளவு எளிதில் உட்படுகின்றனர் என்பது ஒருசில வருடங்களுக்கு முன் ஒரு பரிசோதனையின் வாயிலாக நிரூபிக்கப்பட்டது. நல்ல ஆரோக்கியத்துடன் இருந்த ஒரு நபரை மூன்று நபர்கள் தனித்தனியாக சந்திப்பதற்கு நாங்கள் ஏற்பாடு செய்தோம். முதலாமவர் அவரிடம், "உங்கள் உடலில் என்ன பிரச்சனை? நீங்கள் மிக மோசமாக நோய்வாய்ப்பட்டு இருப்பதுபோல் தோன்றுகிறீர்களே?" என்று கேட்கும்படி நாங்கள் அவருக்கு

அறிவுறுத்தி இருந்தோம். ஆரோக்கியமான அந்த நபர் இவரைப் பார்த்து முறைத்துவிட்டு, "நான் நன்றாகத்தான் இருக்கிறேன்" என்று சாதாரணமாகக் கூறினார். இரண்டாவது நபர் அவரிடம் அதே கேள்வியைக் கேட்டபோது, "என்னவென்று சரியாகத் தெரியவில்லை, ஆனால் என்னிடம் ஏதோ ஒரு கோளாறு இருப்பதுபோல் தோன்றுகிறது," என்று அவர் பதிலளித்தார். மூன்றாவது நபர் அவரிடம் அதே கேள்வியைக் கேட்டபோது, தான் உண்மையிலேயே நோய்வாய்ப்பட்டுள்ளதுபோல் உணர்வதாக அவர் ஒத்துக் கொண்டார்.

நோய்கள் சில சமயங்களில் எதிர்மறையான எண்ணங்களின் வடிவில் துவங்குகின்றன என்பதற்கு ஏராளமான ஆதாரங்கள் உள்ளன. தூண்டுதலின் மூலம் இப்படிப்பட்ட எண்ணங்கள் உங்கள் மனத்தில் விதைக்கப்படக்கூடும் அல்லது நீங்களே உங்கள் மனத்தில் அவற்றை உருவாக்கக்கூடும்.

மருத்துவர்கள் தங்களது நோயாளிகளின் மனப்போக்கில் ஒரு மாற்றம் ஏற்பட வேண்டியது அவசியம் என்று கருதும் சமயங்களில், வேறு புதிய இடங்களுக்குச் சென்று சிறிது காலம் தங்கிவிட்டு வரும்படி நோயாளிகளிடம் பரிந்துரைக்கின்றனர்.

உடல்நல பாதிப்பு குறித்த பயத்திற்கான விதை ஒவ்வொரு மனித மனத்திலும் குடிகொண்டுள்ளது. கவலை, பயம், ஊக்கமிழப்பு, அல்லது ஏமாற்றம் போன்றவை இந்த விதையை முளைவிட்டு வளரச் செய்கின்றன.

உடல்நல பாதிப்பு குறித்த பயத்திற்கான அறிகுறிகள்

இந்த உலகளாவிய பயத்திற்கான அறிகுறிகள் இவை:

- **ஆழ்மனத் தூண்டுதல்:** அனைத்து விதமான நோய்களுக்கான அறிகுறிகளையும் தேடி, அது தன்னிடம் இருக்கலாம் என்று சந்தேகிப்பதன் மூலம் ஆழ்மனத் தூண்டுதலை எதிர்மறையாகப் பயன்படுத்தும் பழக்கம். உங்களது கற்பனையான நோய்களை 'மகிழ்ச்சியாக அனுபவிப்பது,' அது

உண்மை என்பதுபோல் பேசுவது. அறுவை சிகிச்சைகள், விபத்துகள், மற்றும் பிற வகையான நோய்களைப் பற்றி மற்றவர்களிடம் பேசுவது. வல்லுனர்களின் வழிகாட்டுதல் இல்லாமல் பத்திய உணவுகள், உடற்பயிற்சிகள், எடை இழப்பு முறைகள் ஆகியவற்றைப் பரிசோதித்துப் பார்ப்பது. கைமருந்துகள் மற்றும் போலி மருந்துகளை முயற்சித்துப் பார்ப்பது.

- **கற்பனையான நோய்:** நோய்களைப் பற்றி அளவுக்கதிகமாகப் பேசுவது. அந்த நோயின்மீது கவனத்தைக் குவிப்பதன் மூலம் அந்த நோய் உங்களிடம் உருவாகும் என்று எதிர்பார்க்கத் துவங்குவது. பாட்டில்களில் வரும் மருந்துகளால் இந்த நோயை குணப்படுத்த முடியாது. இது எதிர்மறையான சிந்தனையிலிருந்து வருவதால், நேர்மறையான சிந்தனையைத் தவிர வேறு எதுவொன்றாலும் இதை குணப்படுத்த முடியாது. உண்மையான நோயால் எந்த அளவுக்கு பாதிப்பை ஏற்படுத்த முடியுமோ, அதே அளவுக்குக் கற்பனையான நோயாலும் உங்களிடம் பாதிப்பை ஏற்படுத்த முடியும்.

- **உடற்பயிற்சி:** உடல்நல பாதிப்பு குறித்த பயம் முறையான உடற்பயிற்சியுடன் அடிக்கடிக் குறுக்கிடுகிறது. இது அளவுக்கதிகமான எடையில் போய் முடிகிறது.

- **தூண்டுதலுக்கு உட்படுதல்:** உடல்நல பாதிப்பு குறித்த பயம் உங்களது இயல்பான எதிர்ப்பு சக்தியை அழிப்பதால், நீங்கள் உண்மையான நோயின் தாக்கத்திற்கு சுலபமாக ஆளாகிறீர்கள். உடல்நல பாதிப்பு குறித்த பயம் ஏழ்மை குறித்த பயத்துடன் அடிக்கடித் தொடர்புபடுத்தப்படுகிறது, குறிப்பாக, கற்பனையான நோயைக் கொண்டிருப்பவர்களின் விஷயத்தில் இது உண்மை. ஏனெனில், அவர்கள் தங்கள் மருத்துவர்களுக்குச் செலுத்த வேண்டிய

பெரும் கட்டணத் தொகைகள், மருத்துவமனைச் செலவுகள் ஆகியவற்றைப் பற்றித் தொடர்ந்து கவலைப்பட்டுக் கொண்டே இருக்கின்றனர். இப்படிப்பட்ட நபர்கள், நோய்க்குத் தங்களைத் தயார்படுத்திக் கொள்வதிலும், மரணத்தைப் பற்றிப் பேசுவதிலும், ஈமச்சடங்கிற்கு ஆகும் செலவுக்குப் பணத்தை சேமிப்பதிலும், இதுபோன்ற இன்னும் பிற விஷயங்களிலும் அதிகப்படியான நேரத்தைச் செலவிடுகின்றனர்.

- **சுயபச்சாதாபம்:** அனுதாபத்தை நாடும் பழக்கம். உங்களது சோம்பேறித்தனத்தை மறைப்பதற்கு அல்லது லட்சியமின்மைக்கு ஒரு சாக்குப்போக்கைத் தேடுவதற்கு நோய்வாய்ப்பட்டுள்ளதுபோல் நடிக்கும் பழக்கம்.

- **குடி மற்றும் போதைப் பழக்கம்:** நோய்க்கான காரணத்தைக் கண்டறிந்து அதைக் களைவதற்கு பதிலாக, வலியைப் போக்குவதற்காக மதுவையும் போதை மருந்துகளையும் பயன்படுத்தும் பழக்கம்.

- **நோய் வரலாம் என்ற பயம்:** நோய்களைப் பற்றிப் படித்து, அந்த நோய்கள் தன்னைத் தாக்குவதற்கான சாத்தியக்கூறுகளைப் பற்றிக் கவலைப்படும் பழக்கம்.

ஒருவரது அன்பை இழப்பது குறித்த பயம்

பொறாமையும் பிற உளவியல் நோய்களும் ஒருவருடைய அன்பை இழப்பது குறித்த பயத்திலிருந்து உருவாகின்றன. ஆறு அடிப்படை பயங்களில் இந்த பயம்தான் மிகவும் வேதனையானது. மற்ற எந்தவோர் அடிப்படை பயத்தைவிடவும் இதுதான் உடலுக்கும் மனத்திற்கும் அதிகத் தீங்கு விளைவிக்கிறது.

அன்பை இழப்பது குறித்த பயத்திற்கான அறிகுறிகள்

இந்த பயத்தின் தனித்துவமான அறிகுறிகள் இவை:

- **பொறாமை:** நண்பர்களையும் நேசிப்பவர்களையும் சந்தேகிக்கும் பழக்கம். எந்தவித ஆதாரமும் இல்லாமல், தன் வாழ்க்கைத் துணைவர் தனக்கு துரோகம் செய்வதாக அவர்மீது பழி சுமத்தும் பழக்கம். எல்லோர்மீதும் பொதுவான சந்தேகத்துடனும், எவரிடமும் முழுமையான நம்பிக்கை இன்றியும் நடந்து கொள்ளும் பழக்கம்.

- **குற்றம் கண்டுபிடித்தல்:** லேசான தூண்டுதலின் காரணமாகவோ அல்லது எந்தக் காரணமும் இன்றியோ நண்பர்கள், உறவினர்கள், வியாபாரக் கூட்டாளிகள், மற்றும் அன்புக்குரியவர்களிடம் குறை கண்டுபிடிக்கும் பழக்கம்.

- **சூதாடுதல்:** அன்பை விலை கொடுத்து வாங்கிவிடலாம் என்ற நம்பிக்கையில், அன்புக்குரியவர்களுக்குப் பணம் கொடுப்பதற்காக சூதாடுதல், திருடுதல், ஏமாற்றுதல், மற்றும் பிற ஆபத்தான காரியங்களில் ஈடுபடும் பழக்கம். உங்கள் வருமானத்திற்கு மீறிச் செலவு செய்தல், கடன்களுக்கு ஆளாதல், அன்புக்குரியவர்களிடம் உங்களைப் பற்றி நல்ல அபிப்பிராயத்தை உருவாக்குவதற்காக அவர்களுக்குப் பரிசுகளை வழங்குதல் ஆகிய பழக்கங்கள். தூக்கமின்மை, நரம்புத் தளர்ச்சி, விடாமுயற்சியின்மை, பலவீனமான மன உறுதி, சுயகட்டுப்பாடின்மை, சுயசார்பின்மை, மற்றும் மோசமான கோபம் ஆகியவையும் இதில் அடங்கும்.

முதுமை குறித்த பயம்

இந்த பயம் இரண்டு காரணங்களில் இருந்து தோன்றுகிறது. முதலாவது காரணம், முதுமைப் பருவம் ஏழ்மையை உடனழைத்து வரும் என்ற எண்ணம். இரண்டாவது காரணம், மரணத்திற்குப் பிறகு தனக்கு என்ன நேரும் என்ற கவலை.

முதுமை குறித்த பயத்திற்கான மிகப் பொதுவான காரணம் ஏழ்மைக்கான சாத்தியக்கூற்றுடன் தொடர்பு கொண்டது. ஏழ்மை என்பது அவ்வளவு இனிய வார்த்தையல்ல. முதுமையில் வாழ்க்கை நடத்துவதற்கு மற்றவர்களின் கைகளை எதிர்பார்த்து இருப்பதற்கான சாத்தியக்கூற்றை சந்திக்கும் எவரொருவருடைய மனத்திலும் இது நடுக்கத்தை ஏற்படுத்துகிறது.

மக்கள் முதுமையடையும்போது பொதுவாக எழுகின்ற உடல்நல பாதிப்பு குறித்த சாத்தியக்கூறு, முதுமை குறித்தப் பொதுவான பயத்திற்கான ஒரு முக்கியக் காரணம்.

முதுமையோடு கூடவே உடல்ரீதியான மற்றும் பொருளாதாரரீதியான சுதந்திர இழப்பும் உடன்வருவது, முதுமை குறித்தப் பொதுவான பயத்திற்கான இன்னொரு முக்கியக் காரணம்.

முதுமை குறித்த பயத்திற்கான அறிகுறிகள்

இந்த பயத்தின் மிகப் பொதுவான அறிகுறிகள் இவை:

- **உற்சாகமின்மை:** முதுமை காரணமாக நீங்கள் செயலிழந்து போகிறீர்கள் என்ற பொய்யான நம்பிக்கையின் காரணமாக உங்களுக்குள் தாழ்வு மனப்பான்மையை வளர்த்துக் கொண்டு மெத்தனமாக நடந்து கொள்ளும் போக்கு. சுயமுயற்சி, கற்பனை, சுயசார்பு ஆகியவற்றைக் கடைபிடிப்பதற்கு உங்களுக்கு அதிக வயதாகிவிட்டதாக நம்பிக் கொண்டு, இப்பண்புநலன்களைக் குழிதோண்டிப் புதைக்கின்ற பழக்கம்.

- **புலம்பல்:** நீங்கள் நாற்பது அல்லது ஐம்பது வயதை எட்டும்போது, ஞானம் மற்றும் புரிதலுக்கான வயதை நீங்கள் அடைந்துவிட்டதற்காக நன்றியை வெளிப்படுத்துவதற்கு பதிலாக, உங்களுக்கு 'வயதாகிவிட்டதாக' வருத்தத்துடன் பேசும் பழக்கம்.

- **பொருத்தமில்லாத உடை மற்றும் நடவடிக்கை:** உங்களது அசலான வயதைவிட மிகவும் குறைந்த

வயதினராக உங்களைக் காட்டிக் கொள்வதற்காக, இளைஞர்களுக்கு சமமாக நடந்து கொள்ளும் முயற்சியில் பொருத்தமற்ற நவீன ஆடைகளை அணிவது அல்லது அவர்களது நடத்தையைப் பின்பற்றுவது.

மரணம் குறித்த பயம்

சிலரைப் பொறுத்தவரை இதுதான் மிகக் கொடூரமான பயம். இதற்கான காரணம் வெளிப்படையானது. பெரும்பாலான நேரங்களில் மதங்கள் மனிதனிடம் தோற்றுவித்துள்ள, மரணத்திற்குப் பின் மனிதனுக்கு என்ன நேரும் என்பது குறித்த உருவகங்கள் இந்த பயத்திற்கு வலு சேர்க்கின்றன. பொதுவாக, 'நாகரீக' மனிதனைவிட 'மதநம்பிக்கை இல்லாத' நபரிடம் மரண பயம் குறைவாக இருப்பதாகத் தெரிகிறது. இன்னும் விடையளிக்கப்பட்டிராத கேள்விகளைத்தான் பல ஆயிரக்கணக்கான வருடங்களாக நாம் கேட்டு வந்துள்ளோம். நான் எங்கிருந்து வந்தேன்? மரணத்திற்குப் பிறகு நான் எங்கே செல்வேன்?

கடந்தகாலத்தின் இருண்ட காலகட்டங்களின்போது, தந்திரக்காரர்களும் சூழ்ச்சிக்காரர்களும் இக்கேள்விகளுக்கு விடையளிக்கத் தயாராக இருந்தனர். ஆனால் அதற்கு அவர்கள் ஒரு விலையை எதிர்பார்த்தனர்.

"என்னுடைய கூடாரத்திற்குள் வாருங்கள். என்னுடைய சமய நம்பிக்கையை சுவீகரித்துக் கொள்ளுங்கள். என்னுடைய சம்பிரதாயங்களை ஏற்றுக் கொள்ளுங்கள். அப்போது, நீங்கள் இறந்தவுடன் நேராக சொர்க்கத்திற்குச் செல்வதற்கான பயணச்சீட்டை நான் உங்களுக்கு வழங்குகிறேன்," என்று சமயத் தலைவர்கள் கூறுகின்றனர். அதே தலைவர்கள், "என்னுடைய கூடாரத்திற்கு வெளியே நீங்கள் தங்கிவிட்டால் சாத்தான் உங்களைத் தன் வசப்படுத்திக் கொள்ளும். நீங்கள் நரகத்தில் நெருப்பு வாணலியில் வறுபட்டுக் கொண்டிருப்பீர்கள்," என்றும் கூறுகின்றனர்.

நிரந்தரமான தண்டனை பற்றிய எண்ணம் வாழ்வின் மீதான ஆர்வத்தை அழித்து, மகிழ்ச்சியை சாத்தியமற்றதாக ஆக்குகிறது.

ஒரு சமயத் தலைவரால் உண்மையிலேயே உங்களை நேராக சொர்க்கத்திற்கோ அல்லது நரகத்திற்கோ அனுப்ப முடியாது என்றாலும்கூட, நரகத்திற்குச் செல்வதற்கான சாத்தியக்கூறு இருக்கிறது என்ற எண்ணமே நம்மை நடுங்கச் செய்கிறது. அது குறித்த எண்ணம் நம் கற்பனையை ஆக்கிரமித்துக் கொண்டு, பகுத்தறியும் நமது திறனை முடக்கிப் போட்டு, மரணம் குறித்த பயத்தை நம்மிடம் உருவாக்குகிறது.

மரணம் பற்றிய பயம், தலைசிறந்த கல்லூரிகளும் பல்கலைக்கழகங்களும் இருந்திராத காலகட்டங்களில் பரவலாக இருந்ததைப்போலன்றி, இப்போது அவ்வளவு பரவலாக இல்லை. அறிவியல் துறையைச் சேர்ந்த மக்கள் உண்மையை உலகத்திற்கு வெளிச்சம் போட்டுக் காட்டியுள்ளனர். மனிதர்களை இந்த உண்மை மரண பயத்திலிருந்து விரைவாக விடுவித்துக் கொண்டிருக்கிறது. கல்லூரிகளுக்கும் பல்கலைக்கழகங்களுக்கும் சென்று பயிலும் மாணவர்களுக்கு நரகத்தின் நெருப்பின்மீது அவ்வளவு ஆர்வம் இல்லை. இருண்ட காலகட்டங்களில் மனத்தை ஆட்டுவித்த பயங்கள் அறிவின் மூலமாக இப்போது வெளியேற்றப்பட்டு வருகின்றன.

இந்த ஒட்டுமொத்த உலகம் வெறும் நான்கு விஷயங்களை மட்டுமே உள்ளடக்கியுள்ளது: நேரம், அண்ட வெளி, ஆற்றல், மற்றும் பருப்பொருள். மனிதனுக்கு உண்மையிலேயே தெரிந்திருக்கும் இரண்டு யதார்த்தங்களான ஆற்றலையும் சரி, பருப்பொருளையும் சரி, நம்மால் ஆக்கவும் முடியாது அழிக்கவும் முடியாது என்பதை அடிப்படை அறிவியலில் நாம் கற்றுள்ளோம். ஆற்றலையும் பருப்பொருளையும் நம்மால் வேறு வடிவில் மாற்ற முடியும், ஆனால் அவற்றை முற்றிலுமாக அழிக்க முடியாது.

ஒரு விவாதப்படி பார்த்தால், உயிர் என்பது ஆற்றல். ஆற்றலுக்கும் பருப்பொருளுக்கும் அழிவில்லை என்றால், உயிருக்கும் அழிவு இருக்க முடியாது. ஆற்றலின் பிற வடிவங்களைப்போலவே உயிரும் பல்வேறு மாற்றங்களுக்கு உட்படக்கூடும், ஆனால் ஒருபோதும் அதை அழிக்க முடியாது. மரணம் என்பது வெறுமனே ஒரு மாற்றம்தான்.

இன்னொரு விவாதப்படி பார்த்தால், மரணம் என்பது மாற்றம் அல்ல, முடிவு என்று எடுத்துக் கொள்ள வேண்டி வரும். அப்படியெனில், மரணத்திற்குப் பிறகு, ஒரு நீண்ட, நிரந்தரமான, அமைதியான உறக்கத்தைத் தவிர வேறு எதுவும் இருக்க முடியாது. தூக்கம் என்பது அச்சத்திற்குரிய விஷயமல்ல. இவை இரண்டில் எந்தக் கண்ணோட்டத்தை நீங்கள் ஏற்றுக் கொண்டாலும் சரி, மரண பயத்தை உங்களிடமிருந்து என்றென்றைக்குமாக நீங்கள் நீக்கிவிடலாம்.

மரணம் குறித்த பயத்திற்கான அறிகுறிகள்

இந்த பயத்தின் பொதுவான அறிகுறிகள் இவை:

- வாழ்க்கையை முடிந்த அளவுக்கு அனுபவிப்பதற்கு பதிலாக, இறப்பதைப் பற்றி சிந்திக்கும் பழக்கம். இது பொதுவாக, குறிக்கோளின்மை அல்லது பொருத்தமான வேலையின்மையால் ஏற்படுகிறது. இந்த பயம் வயதானவர்களிடம் மிகப் பரவலாகக் காணப்படுகிறது. சில சமயங்களில் இளைஞர்களும் இந்த பயத்திற்கு பலியாகின்றனர். மரண பயத்திற்கான மிகச் சிறந்த தீர்வு, மற்றவர்களுக்குப் பயனுள்ள சேவைகளைப் புரிவதும், கூடவே சாதனை குறித்து ஒரு தணியாத ஆழ்விருப்பத்தைக் கொண்டிருப்பதும்தான். ஏதோ ஒன்றில் மும்முரமாக இருக்கும் ஒரு நபருக்கு மரணத்தைப் பற்றி சிந்திப்பதற்கு நேரம் இருப்பதில்லை. வாழ்க்கை மிகவும் சுவாரசியமானதாக இருப்பதாக அவர்கள் உணர்வதால் மரணத்தைப் பற்றி அவர்கள் கவலைப்படுவதில்லை.

- சில சமயங்களில் மரணத்தைப் பற்றிய பயம் ஏழ்மை குறித்த பயத்துடன் நெருங்கிய தொடர்பு கொண்டதாக இருக்கிறது. இங்கு மரணம் நமது நேசத்திற்குரியவர்களை ஏழ்மை நிலையிலேயே வைத்துவிடும் என்பதுதான் அதற்கான காரணம்.

- சிலருடைய விஷயங்களில், நோய்கள்

தோன்றும்போதும் உடலின் நோயெதிர்ப்பாற்றல் சிதைவுறும்போதும் மரணம் குறித்த பயம் உருவாகிறது.

- உடல்நல பாதிப்பு, ஏழ்மை, பொருத்தமான வேலையின்மை, அன்பு தொடர்பான ஏமாற்றம், மனப்பித்து, மற்றும் மதரீதியான வெறி ஆகியவை மரணம் குறித்த பயத்தின் மிகப் பொதுவான காரணங்கள்.

கவலை மற்றும் அழிவுபூர்வமான சிந்தனையால் விளையும் பேரழிவு

கவலை என்பது பயத்தின் அடிப்படையில் உருவாகின்ற ஒரு மனநிலை. அது மெதுவாக, ஆனால் விடாமல் தொடர்ந்து செயல்படுகிறது. இது ஆபத்தானது, அவ்வளவாக வெளியே தெரியாதது. மெல்ல மெல்ல அது தனக்குத் தானே குழி பறித்து, பகுத்தறியும் திறனை முடக்கிப்போட்டு, தன்னம்பிக்கையையும் சுயமுயற்சியையும் அழிக்கிறது. கவலை என்பது தீர்மானமின்மையால் விளைகின்ற ஒரு வகையான தொடர்ச்சியான பயம். எனவே, இது நம்மால் கட்டுப்படுத்தக்கூடிய ஒரு மனநிலைதான்.

ஒரு பதற்றமான மனம் நிராதரவானது. தீர்மானமின்மைதான் பதற்றமான மனத்தை உருவாக்குகிறது. குறித்த நேரத்தில் தீர்மானங்களை மேற்கொண்டு, அவற்றை நிறைவேற்றுவதற்கான மனஉறுதி பெரும்பாலான மனிதர்களிடம் இருப்பதில்லை.

ஒரு குறிப்பிட்ட நடவடிக்கைத் திட்டத்தைப் பின்பற்றுவதென்று ஒரு தீர்மானத்தை நாம் எடுத்தப் பிறகு, சூழ்நிலைகளைப் பற்றி நாம் கவலைப்படுவதில்லை. இரண்டு மணிநேரத்திற்குள் மின்சார நாற்காலியில் வைத்துக் கொல்லப்படவிருந்த ஒருவரை நான் ஒருமுறை பேட்டி கண்டேன். அவரோடு சேர்த்து எட்டு நபர்களுக்கு அன்று மரண தண்டனை நிறைவேற்றப்பட இருந்தது. அவர்களில் இவர்தான் மிகவும் அமைதியாக இருந்தார். அவரது அமைதி, சிறிது நேரத்தில் மரணத்தை

எதிர்கொள்ளவிருப்பது குறித்து அவர் எவ்வாறு உணர்ந்தார் என்று நான் அவரிடம் கேட்க என்னைத் தூண்டியது. தன்னம்பிக்கையுடன் கூடிய ஒரு புன்னகையைத் தன் முகத்தில் அணிந்தவாறு, "நான் சிறப்பாகத்தான் உணர்கிறேன். நண்பரே, சிறிது நேரத்தில் என் பிரச்சனைகள் அனைத்தும் தீர்ந்துவிடும். என் வாழ்நாள் முழுவதும் பிரச்சனைகளைத் தவிர வேறு எதையும் நான் சந்தித்திருக்கவில்லை. உணவிற்கும் உடைகளுக்கும் நான் போராட வேண்டியிருந்தது. விரைவில் அவற்றின் தேவை எனக்கு இருக்காது. எனக்கு மரண தண்டனை அளிக்கப்பட்டுள்ளது என்று நான் கேள்விப்பட்ட நேரத்திலிருந்தே நான் மிகச் சிறப்பாக உணரத் துவங்கினேன். என்னுடைய தலைவிதியை நல்ல மனநிலையில் ஏற்றுக் கொள்வதற்கு நான் என் மனத்தைத் தயார்படுத்திக் கொண்டேன்," என்று அவர் கூறினார்.

மூன்று நபர்கள் சாப்பிடக்கூடிய அளவு சாப்பாடு அவருக்குக் கொடுக்கப்பட்டது. அவர் என்னிடம் பேசிக் கொண்டே அதை மகிழ்ச்சியாக அனுபவித்தார். அவரது தீர்மானம்தான் தன்னுடைய தலைவிதியை ஏற்றுக் கொள்வதற்குத் தேவையான தெம்பை அவருக்குக் கொடுத்தது.

தீர்மானமின்மை மூலமாக ஆறு அடிப்படை பயங்களும் கவலையாக மாறுகின்றன. மரணம் என்பது நம்மால் தப்பிக்க முடியாத ஒரு நிகழ்வு என்பதை ஏற்றுக் கொள்வதற்கான ஒரு தீர்மானத்தை எடுப்பதன் மூலம், மரண பயத்திலிருந்து என்றென்றைக்குமாக உங்களை விடுவித்துக் கொள்ளலாம். முதுமை என்பது ஒரு குறைபாடு அல்ல, மாறாக, ஞானம், சுயகட்டுப்பாடு, மற்றும் புரிதலை உள்ளடக்கிய ஒரு மாபெரும் ஆசீர்வாதம் என்பதை ஏற்றுக் கொள்வதற்கான ஒரு தீர்மானத்தை எட்டுவதன் மூலம் முதுமை குறித்த பயத்தைக் களைந்துவிடலாம். தேவைப்பட்டால் அன்பு இல்லாமல் மனிதர்களோடு ஒத்துப் போவதென்று தீர்மானிப்பதன் மூலம் அன்பு இழப்புத் தொடர்பான பயத்தை வெற்றி கொண்டுவிடலாம். மற்றவர்கள் என்ன கூறுவார்கள் அல்லது என்ன செய்வார்கள் என்று கவலைப்படப் போவதில்லை என்று தீர்மானிப்பதன் மூலம் விமர்சனம்

குறித்த பயத்தை வெற்றி கொள்ளலாம். அறிகுறிகளை மறப்பதென்று தீர்மானிப்பதன் மூலம் உடல்நல பாதிப்பு குறித்த பயத்திலிருந்து மீண்டுவிடலாம். உங்களால் எவ்வளவு செல்வத்தைக் குவிக்க முடியுமோ, அந்த அளவு செல்வத்துடன் கவலையின்றி வாழ்வதென்று தீர்மானிப்பதன் மூலம் ஏழ்மை குறித்த பயத்தை விரட்டி அடித்துவிடலாம்.

கவலைப்படும் அளவுக்கு வாழ்வில் எந்தவொரு விஷயமும் மதிப்பானதல்ல என்ற ஒரு பொதுவான தீர்மானத்திற்கு வருவதன் மூலம் அனைத்து விதமான கவலைகளையும் அழியுங்கள். இத்தீர்மானத்தை நீங்கள் எடுக்கும்போது, தோரணை, மனஅமைதி, மற்றும் எண்ணத்தில் அமைதி ஆகியவை உருவாகி, மகிழ்ச்சி உங்கள் வாழ்விற்குள் நுழையும்.

உங்கள் மனம் பயத்தால் நிரம்பியிருந்தால், அது நீங்கள் புத்திசாலித்தனமான நடவடிக்கைகளை எடுப்பதற்கான வாய்ப்புகளை மட்டும் அழிப்பதில்லை, மாறாக, உங்களுடன் தொடர்பு கொள்ளும் அனைவருடைய மனங்களுக்கும் இந்த அழிவுபூர்வமான அதிர்வுகளை நீங்கள் அனுப்புகிறீர்கள். இதன் மூலம் நீங்கள் அவர்களுடைய வாய்ப்புகளையும் அழிக்கிறீர்கள்.

தன்னுடைய உரிமையாளர் துணிச்சலின்றி இருப்பது ஒரு நாய்க்கோ அல்லது ஒரு குதிரைக்கோகூடத் தெரியும். அவரிடமிருந்து வெளிப்படும் பயத்தின் அதிர்வுகளைப் புரிந்து கொண்டு, அதற்கேற்ப அவை நடந்து கொள்ளும்.

மனிதக் குரலின் ஒலி எப்படி விரைவாகவும் நிச்சயமாகவும் ஓர் ஒலிபரப்பு நிலையத்திலிருந்து ஒரு வானொலியின் ரிசீவருக்குள் பயணிக்கின்றதோ, அதேபோல் பயத்தின் அதிர்வுகள் ஒரு மனத்திலிருந்து இன்னொரு மனத்திற்கு விரைவாகவும் நிச்சயமாகவும் பயணிக்கின்றன.

வெற்றியை அடைவதுதான் வாழ்வில் உங்கள் இலக்கு. வெற்றிகரமாக விளங்க வேண்டும் என்றால், நீங்கள் மன அமைதியைத் தேடிக் கண்டுபிடிக்க வேண்டும், வாழ்க்கைக்குத் தேவையான பௌதீகப் பொருட்களைக் கைவசப்படுத்த வேண்டும், எல்லாவற்றையும்விட மேலாக, மகிழ்ச்சியை அடைய வேண்டும். வெற்றிக்கான

அறிகுறிகளான இவை அனைத்தும் எண்ணங்களின் வடிவிலேயே துவங்குகின்றன.

நீங்கள் உங்கள் மனத்தைக் கட்டுப்படுத்துகிறீர்கள். நீங்கள் தேர்ந்தெடுக்கும் எண்ணங்களை உங்கள் மனத்திற்குக் கொடுப்பதற்கான சக்தி உங்களிடம் இருக்கிறது. எனவே, உங்கள் மனத்தை ஆக்கபூர்வமாகப் பயன்படுத்த வேண்டிய பொறுப்பு உங்களுடையது. உங்களுடைய தலைவிதியை நிர்ணயிப்பவர் நீங்கள்தான். ஏனெனில், உங்கள் சொந்த எண்ணங்களைக் கட்டுப்படுத்துவதற்கான திறன் நிச்சயமாக உங்களிடம் இருக்கிறது. நீங்கள் உங்களது சூழல்கள்மீது தாக்கத்தை ஏற்படுத்தி, அவற்றை வழிநடத்தி, இறுதியில் அவற்றை உங்கள் கட்டுப்பாட்டிற்குள் கொண்டு வந்து, நீங்கள் விரும்பும் வாழ்க்கையை உங்களால் சொந்தமாக உருவாக்கிக் கொள்ள முடியும். அல்லது ஒரு பெருங்கடலின் அலைகளால் அங்குமிங்கும் சுழற்றி அடிக்கப்படும் ஒரு மரத்துண்டுபோல், உங்கள் வாழ்க்கை உங்கள் கட்டுப்பாட்டில் இல்லாத புறச்சூழல்களால் அலைக்கழிக்கப்பட நீங்கள் அனுமதிக்கலாம்.

சாத்தானின் பட்டறை

ஆறு அடிப்படை பயங்களோடு கூடவே, இன்னொரு தீங்கினாலும் மக்கள் துன்புறுகின்றனர். அது தோல்விக்கான விதைகள் அபரிமிதமாக வளர்கின்ற ஒரு வளமான நிலத்தைக் கொண்டுள்ளது. அது நம்மிடம் இருப்பதை நம்மால் கண்டுபிடிக்க முடிவதுகூட இல்லை. இது மிகவும் ஆழமாகப் பதிந்துள்ளது. மற்ற ஆறு அடிப்படை பயங்களையும்விட இது அதிக ஆபத்தானது. எதிர்மறையான தாக்கத்திற்கு உட்படக்கூடிய தன்மை என்று இதை நாம் அழைக்கலாம்.

பெரும் செல்வங்களைக் குவிக்கும் மக்கள் அனைவரும் இந்த எதிர்மறையான தாக்கங்களில் இருந்து தம்மைப் பாதுகாத்துக் கொள்கின்றனர். ஏழ்மையில் உழல்பவர்கள் ஒருபோதும் அவ்வாறு செய்வதில்லை. எந்தவொரு விஷயத்திலும் வெற்றி பெற விரும்புபவர்கள் இப்படிப்பட்டத் தாக்கங்களை எதிர்ப்பதற்குத் தம் மனங்களைத் தயார் செய்து கொள்ள வேண்டும். எவ்வாறு

செல்வந்தராவது என்பதைக் கற்றுக் கொள்வதற்கு நீங்கள் இப்புத்தகத்தைப் படித்துக் கொண்டிருக்கிறீர்கள் என்றால், உங்களை கவனமாக ஆய்வு செய்து, எதிர்மறையான தாக்கங்களுக்கு நீங்கள் சுலபமாக உட்படுகிறீர்களா இல்லையா என்பதை நீங்கள் தீர்மானிக்க வேண்டும். இந்த சுயஆய்வை நீங்கள் உதாசீனப்படுத்தினால், உங்கள் ஆழ்விருப்பங்களை அடைவதற்கான உரிமையை நீங்கள் இழந்துவிடுவீர்கள்.

பின்வரும் கேள்விகளை நீங்கள் படிக்கும்போது உங்களிடம் கடுமையாக நடந்து கொள்ளுங்கள். உங்கள்மீது பாய்வதற்கு ஓர் எதிரி தயாராகக் காத்துக் கொண்டிருப்பதை நீங்கள் அறிந்திருந்தால் அவரைத் தேடுவதில் நீங்கள் எவ்வளவு எச்சரிக்கையாக நடந்து கொள்வீர்களோ, இந்த வேலையையும் அதேபோல் கையாளுங்கள். ஓர் உண்மையான, மோசமான எதிரியை நீங்கள் எவ்வாறு கையாள்வீர்களோ, உங்கள் சொந்தத் தவறுகளையும் அதேபோல் நீங்கள் கையாள வேண்டும்.

உங்களது உண்மையான எதிரிகளைக் கையாள்வதற்குச் சட்டங்களும், காவல்துறையும், நீதிமன்றங்களும் இருப்பதால், அந்த எதிரிகளிடமிருந்து உங்களை உங்களால் எளிதில் பாதுகாத்துக் கொள்ள முடியும். ஆனால் இந்த ஏழாவது அடிப்படைத் தீங்கைக் கையாள்வது அதிகக் கடினமானது. ஏனெனில், நீங்கள் தூங்கும்போதும், விழித்திருக்கும்போதும், அது இருப்பதை நீங்கள் அறியாதிருக்கும்போதும்தான் அது உங்களைத் தாக்குகிறது. மேலும், அதன் ஆயுதங்கள் தொட்டுணரப்பட முடியாதவை. ஏனெனில், அவை வெறும் ஒரு மனநிலையை மட்டுமே உள்ளடக்கியுள்ளன. எதிர்மறைத் தாக்கங்கள் பல்வேறு வடிவங்களில் வருவதால் அவை மிகவும் ஆபத்தானவை. சில சமயங்களில் அவை உங்கள் நண்பர்கள் மற்றும் உறவினர்களின் அக்கறையான வார்த்தைகளின் மூலமாக உங்கள் மனத்திற்குள் நுழைகின்றன. வேறு சமயங்களில் உங்கள் சொந்த மனப்போக்கின் மூலமாக அவை உங்களுக்குள் புகுந்துவிடுகின்றன. கொஞ்சம் கொஞ்சமாக உங்களைச் சாகடிக்கும் விஷத்தைப் போன்றவை அவை.

எதிர்மறைத் தாக்கங்களில் இருந்து உங்களைப்

பாதுகாத்துக் கொள்வது எப்படி

எதிர்மறைத் தாக்கங்களில் இருந்து உங்களைப் பாதுகாத்துக் கொள்ள வேண்டும் என்றால், அத்தாக்கங்கள் உங்களுக்குள் இருந்து உருவாகி இருந்தாலும் சரி, அல்லது உங்களைச் சூழ்ந்துள்ள எதிர்மறையான மக்களின் விளைவாக ஏற்பட்டு இருந்தாலும் சரி, உங்கள் மன உறுதிதான் அவற்றிலிருந்து உங்களைப் பாதுகாத்துக் கொள்வதற்கான உங்களுடைய தற்காப்புக் கருவி என்பதை நினைவில் கொள்ளுங்கள். எதிர்மறைத் தாக்கங்கள் உங்கள் மனத்திற்குள் நுழையாதவாறு ஓர் எதிர்ப்புச் சுவரை உங்கள் மனத்தைச் சுற்றி உருவாக்கும்வரை உங்கள் மனஉறுதியை நீங்கள் தொடர்ந்து பயன்படுத்தி வர வேண்டும்.

உங்களைப் போலவே மற்றவர்களும் இயல்பாகவே சோம்பேறிகளாகவும், அக்கறை இல்லாதவர்களாகவும், தங்கள் பலவீனங்களின் தூண்டுதல்களுக்கு ஆளாகின்றவர்களாகவும் இருக்கிறார்கள் என்பதை அறிந்து கொள்ளுங்கள்.

முன்பு குறிப்பிடப்பட்டுள்ள 6 அடிப்படை பயங்களால் நீங்கள் இயல்பாகவே ஆட்கொள்ளப்படக்கூடியவர் என்பதையும், இந்த பயங்களை எதிர்த்துப் போரிடுவதற்கு அதற்கான பழக்கங்களை நீங்கள் உருவாக்கிக் கொள்ள வேண்டும் என்பதையும் அறிந்து கொள்ளுங்கள்.

எதிர்மறைத் தாக்கங்கள் பெரும்பாலும் உங்கள் ஆழ்மனத்தின் ஊடாகச் செயல்படுவதால் அவற்றைக் கண்டுபிடிப்பது கடினம் என்பதை அறிந்து கொள்ளுங்கள். ஏதேனும் ஒரு வழியில் உங்களைச் சோர்வடையச் செய்கின்ற அல்லது ஊக்கமிழக்கச் செய்கின்ற நபர்களுக்கு எதிராக உங்கள் மனத்தைப் பூட்டி வையுங்கள்.

வேண்டாத மருந்து மாத்திரைகளைத் தூர எறிந்துவிட்டு, அற்பமான உடல் உபாதைகளையும் கற்பனையான வியாதிகளையும் அலட்சியப்படுத்தக் கற்றுக் கொள்ளுங்கள்.

நீங்கள் சுயமாக சிந்திக்கவும் செயல்படவும் உங்களுக்குக் கற்றுக் கொடுக்கும் விதத்தில் உங்கள்மீது தாக்கத்தை ஏற்படுத்துகின்ற மக்களுடன் வலியப் போய் ஒரு

தொடர்பை ஏற்படுத்திக் கொள்ளுங்கள்.

ஒருபோதும் பிரச்சனைகளுக்காக வழிமேல் விழிவைத்துக் காத்திருக்காதீர்கள், ஏனெனில் அவை ஒருபோதும் உங்களுக்கு ஏமாற்றத்தை அளிப்பதில்லை.

நீங்கள் உண்மையிலேயே யாராக இருக்கிறீர்களோ, அப்படிப்பட்டவராக நீங்கள் உங்களைப் பார்ப்பதற்கு உங்களுக்கு உதவுவதற்காகவே பின்வரும் கேள்விகள் வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளன. இப்போது இக்கேள்விகளைப் படித்துவிட்டு, இவற்றை மீண்டும் சாவகாசமாகப் படிப்பதற்குப் போதுமான நேரத்தைக் கொடுக்க இடமளிக்கின்ற இன்னொரு நாளை ஒதுக்கிக் கொண்டு, ஒவ்வொரு கேள்விக்கும் முழுமையாக விடையளியுங்கள். நீங்கள் இதைச் செய்யும்போது, உங்கள் குரல் உங்கள் காதுகளில் விழும்படி, கேள்விகளை உரக்கப் படித்து, அவற்றுக்கு உரத்தக் குரலில் விடையளியுங்கள். உங்களிடம் நீங்கள் உண்மையாக நடந்து கொள்வதற்கு இது உங்களுக்கு உதவும்.

சுயஆய்வுக் கேள்விகள்

"மோசமாக உணர்வதாக' அடிக்கடி நீங்கள் குறைபட்டுக் கொள்கிறீர்களா? அப்படியென்றால், அதற்கு என்ன காரணம்?

லேசாக யாரேனும் உங்களை உசுப்பினால்கூட அவர்களிடம் நீங்கள் குறை காண்கிறீர்களா?

உங்கள் வேலையில் நீங்கள் அடிக்கடித் தவறு செய்கிறீர்களா? அது உண்மையென்றால், அதற்கு என்ன காரணம்?

உங்களுடைய உரையாடல்களின்போது, மற்றவர்களை ஏளனம் செய்யும் விதத்திலும், அவர்கள் மனத்தைக் காயப்படுத்தும் விதத்திலும் நீங்கள் பேசுகிறீர்களா?

யாரேனும் ஒருவருடைய தொடர்பை நீங்கள் வேண்டுமென்றே தவிர்க்கிறீர்களா? அப்படியென்றால், அதற்கு என்ன காரணம்?

செரிமானப் பிரச்சனையால் நீங்கள் அடிக்கடி துன்புறுகிறீர்களா? அது உண்மையானால், அதற்கு என்ன காரணம்?

வாழ்க்கை வீணானது, எதிர்காலம் இருட்டானது என்று உங்களுக்குத் தோன்றுகிறதா?

உங்களுடைய வேலை உங்களுக்குப் பிடித்திருக்கிறதா? இல்லையென்றால், அதற்கு என்ன காரணம்?

நீங்கள் அடிக்கடி சுயபச்சாதாபம் கொள்கிறீர்களா ? அப்படியென்றால், அதற்கு என்ன காரணம்?

உங்களைவிடச் சிறப்பாக முன்னேறுகின்ற நபர்களைப் பார்த்து நீங்கள் பொறாமை கொள்கிறீர்களா?

வெற்றி குறித்து சிந்திப்பதில் நீங்கள் அதிக நேரத்தை அர்ப்பணிக்கிறீர்களா அல்லது தோல்வி குறித்து சிந்திப்பதில் அதிக நேரத்தைச் செலவிடுகிறீர்களா ?

உங்களுக்கு வயது ஆக ஆக, உங்கள் தன்னம்பிக்கை அதிகரிக்கிறதா அல்லது குறைகிறதா?

உங்களுடைய அனைத்துத் தவறுகளில் இருந்தும் நீங்கள் ஏதேனும் மதிப்புவாய்ந்த விஷயத்தைக் கற்றுக் கொள்கிறீர்களா?

யாரேனும் ஒர் உறவினரோ அல்லது நண்பரோ உங்களைக் கவலைக்கு உள்ளாக்குவதற்கு நீங்கள் அனுமதிக்கிறீர்களா? அது உண்மை என்றால், அதற்கு என்ன காரணம்?

வாழ்க்கை குறித்து சில சமயங்களில் உற்சாகத்தையும், மற்ற சமயங்களில் ஆழ்ந்த மனச்சோர்வையும் அனுபவிக்கிறீர்களா?

யாருடைய தாக்கம் உங்களுக்கு அதிக உத்வேகத்தைக் கொடுக்கிறது? ஏன்?

உங்களால் தவிர்க்க முடிகின்ற எதிர்மறையான அல்லது ஊக்கமிழக்கச் செய்கின்ற தாக்கங்களை நீங்கள் சகித்துக் கொள்கிறீர்களா?

உங்களுடைய தோற்றத்தின்மீது நீங்கள் அவ்வளவாக அக்கறை செலுத்துவதில்லையா? அப்படியானால், எந்த நேரத்தில் நீங்கள் அவ்வாறு நடந்து கொள்கிறீர்கள்? ஏன் அவ்வாறு நடந்து கொள்கிறீர்கள்?

உங்களுக்காக மற்றவர்கள் சிந்திப்பதற்கு நீங்கள் அனுமதிக்கும் பட்சத்தில், உங்களை நீங்களே 'முதுகெலும்பற்றக் கோழை' என்று அழைத்துக் கொள்வீர்களா?

தவிர்க்கப்படக்கூடிய எத்தனை இடையூறுகள் உங்களுக்கு எரிச்சலை உண்டாக்குகின்றன? அவற்றை ஏன் நீங்கள் சகித்துக் கொள்கிறீர்கள்?

உங்களை ஆசுவாசப்படுத்திக் கொள்வதற்கு மது, போதை மருந்துகள், சிகரெட், மற்றும் பிற தீய பழக்கங்களுக்கு உங்களை நீங்கள் ஆளாக்கிக் கொள்கிறீர்களா? அது உண்மை என்றால், அவற்றுக்கு பதிலாக மனஉறுதியைப் பயன்படுத்துவதை நீங்கள் ஏன் முயற்சித்துப் பார்க்கக்கூடாது?

யாரேனும் உங்களை நச்சரிக்கின்றனரா ? அப்படியென்றால், அதற்கு என்ன காரணம்?

உங்களுக்கென்று ஒரு திட்டவட்டமான குறிக்கோள் இருக்கிறதா? அது உண்மை என்றால், அது என்ன குறிக்கோள்? அதை அடைவதற்கு நீங்கள் என்ன திட்டம் வைத்திருக்கிறீர்கள்?

ஆறு அடிப்படை பயங்களில் ஏதேனும் ஒன்றினால் நீங்கள் துன்புறுகிறீர்களா? அப்படியானால், எது அந்த பயம்?

மற்றவர்களுடைய எதிர்மறையான தாக்கங்களிலிருந்து உங்களைப் பாதுகாத்துக் கொள்வதற்கு நீங்கள் ஏதேனும் வழிமுறையை உருவாக்கி வைத்துள்ளிர்களா?

உங்கள் மனத்தை நேர்மறையானதாக மாற்றுவதற்கு ஆழ்மனத் தூண்டுதலை நீங்கள் பயன்படுத்துகிறீர்களா?

நீங்கள் எதை அதிகமாக மதிக்கிறீர்கள்? உங்களுடைய பௌதீக சொத்துக்களையா அல்லது உங்கள் சொந்த எண்ணங்களைக் கட்டுப்படுத்துவதற்கான உங்கள் சுதந்திரத்தையா?

உங்களுக்கென்று சொந்தமாக ஒரு கருத்தை நீங்கள் கொண்டிருக்கும்போது, அதற்கு எதிராக மற்றவர்கள் கருத்துத் தெரிவிக்கும்போது அதன் தாக்கத்திற்கு நீங்கள் சுலபமாக ஆளாகிறீர்களா?

இன்றைய நாள் உங்கள் அறிவுக் களஞ்சியத்திற்கு மதிப்பையோ அல்லது மனநிலைக்கு உற்சாகத்தையோ கூட்டியுள்ளதா ?

உங்களுக்கு வருத்தத்தை ஏற்படுத்துகின்ற சூழலை நீங்கள் நேருக்கு நேர் எதிர்கொள்கிறீர்களா அல்லது அந்தப் பொறுப்பிலிருந்து விலகி ஓடுகிறீர்களா?

அனைத்துத் தவறுகளையும் தோல்விகளையும் ஆய்வு செய்து, அவற்றிலிருந்து ஏதேனும் ஒரு விஷயத்தைக் கற்றுக் கொள்கிறீர்களா அல்லது இது உங்கள் வேலையல்ல என்ற மனப்போக்கை நீங்கள் கடைபிடிக்கிறீர்களா?

உங்களை அதிகமாக பாதிக்கின்ற மூன்று பலவீனங்களை உங்களால் குறிப்பிட முடியுமா ? அவற்றைச் சரிசெய்வதற்கு நீங்கள் என்ன நடவடிக்கை மேற்கொள்கிறீர்கள்?

உங்களின் அனுதாபத்தை எதிர்பார்த்து மக்கள் தங்கள் கவலைகளை உங்களிடம் கொண்டு வருவதற்கு அவர்களை நீங்கள் அனுமதிக்கிறீர்களா?

உங்களுடைய தனிப்பட்ட முன்னேற்றத்திற்கு உதவக்கூடிய படிப்பினைகளை அல்லது தாக்கங்களை உங்கள் அன்றாட அனுபவங்களிலிருந்து நீங்கள் கற்றுக் கொள்கிறீர்களா?

நீங்கள் மற்றவர்களுடன் இருக்கும்போது அவர்கள்மீது எதிர்மறையான தாக்கத்தை ஏற்படுத்துகிறீர்களா?

மற்றவர்களுடைய எந்தப் பழக்கங்கள் உங்களுக்கு அதிக எரிச்சலூட்டுகின்றன?

நீங்கள் உங்கள் சொந்த அபிப்பிராயங்களை உருவாக்குகிறீர்களா அல்லது மற்றவர்களின் தாக்கத்திற்கு ஆளாவதற்கு உங்களை நீங்கள் அனுமதித்துக் கொள்கிறீர்களா?

ஊக்கமிழக்கச் செய்கின்ற அனைத்துத் தாக்கங்களிலிருந்தும் உங்களைப்

பாதுகாத்துக் கொள்வதற்கான ஒரு மனநிலையை உருவாக்குவதற்கு நீங்கள் கற்றுக் கொண்டுள்ளீர்களா?

உங்களுடைய வேலை உங்களுக்கு நம்பிக்கையைக் கொடுக்கிறதா?

அனைத்து விதமான பயங்களிலிருந்தும் உங்கள் மனத்தை விடுவிப்பதற்கு, போதிய சக்தியுடன்கூடிய ஆன்மீகரீதியான ஆற்றல்களை நீங்கள் பெற்றிருக்கிறீர்கள் என்பது பற்றிய விழிப்புணர்வு உங்களுக்கு இருக்கிறதா?

உங்கள் மனத்தை நேர்மறையாக வைத்துக் கொள்ள உங்கள் மதம் உங்களுக்கு உதவுகிறதா?

மற்றவர்கள் தங்களுடைய கவலைகளைப் பகிர்ந்து கொள்ள உங்களை அனுமதிப்பது உங்கள் கடமை என்று நீங்கள் கருதுகிறீர்களா? அப்படியென்றால், அதற்கு என்ன காரணம்?

'இனம் இனத்தோடு சேரும்' என்பதை நீங்கள் நம்பினால், நீங்கள் கவர்ந்திழுக்கின்ற நண்பர்களை ஆய்வு செய்வதன் மூலம் உங்களைப் பற்றி என்னென்ன விஷயங்களை நீங்கள் கற்றுக் கொண்டுள்ளிர்கள்?

நீங்கள் மிக நெருக்கமான தொடர்பு வைத்துள்ள மக்களுக்கும், உங்களது மகிழ்ச்சியின்மைக்கும் இடையே என்ன தொடர்பை நீங்கள் பார்க்கிறீர்கள்?

நண்பராக நீங்கள் கருதுகின்ற யாரோ ஒரு நபர், உங்கள் மனத்தின்மீது எதிர்மறையான தாக்கத்தை ஏற்படுத்தும் காரணத்தால் உண்மையில் உங்களுடைய மோசமான எதிரியாக இருப்பதற்கான வாய்ப்பு இருக்கிறதா?

யார் உங்களுக்கு உதவுகிறார்கள், யார் உங்களுக்கு பாதிப்பை ஏற்படுத்துகிறார்கள் என்று எந்த விதிகளைக் கொண்டு அளவிடுகிறீர்கள்?

உங்களுடைய மிக நெருங்கிய கூட்டாளிகள் உளரீதியாக உங்களைவிட மேன்மையானவர்களாக இருக்கிறார்களா அல்லது தாழ்ந்தவர்களாக இருக்கிறார்களா?

24 மணிநேரங்களில் கீழ்க்கண்டவற்றுக்காக நீங்கள் எவ்வளவு நேரத்தை அர்ப்பணிக்கிறீர்கள்:

- உங்கள் வேலை
- உறக்கம்
- விளையாட்டு மற்றும் ஒய்வு
- பயனுள்ள அறிவைக் கைவசப்படுத்துதல்
- வீணாக்கிய நேரங்கள்

உங்களுக்குப் பரிச்சயமானவர்களில் யார் உங்களை:

- மிக அதிகமாக ஊக்குவிக்கின்றனர்
- மிக அதிகமாக எச்சரிக்கின்றனர்
- மிக அதிகமாக ஊக்கமிழக்கச் செய்கின்றனர்

உங்களுடைய மாபெரும் கவலை எது? அதை ஏன் நீங்கள் பொறுத்துக் கொள்கிறீர்கள்?

நீங்கள் கேட்காமலேயே மற்றவர்கள் உங்களுக்கு இலவசமாக ஆலோசனை வழங்கும்போது, எந்தக் கேள்வியும் கேட்காமல் அதை நீங்கள் ஏற்றுக் கொள்கிறீர்களா அல்லது அவர்களது உள்நோக்கத்தை ஆய்வு செய்கிறீர்களா?

எல்லாவற்றையும்விட மேலாக நீங்கள் எதை ஆழமாக விரும்புகிறீர்கள்? அதை நீங்கள் கைவசப்படுத்த விரும்புகிறீர்களா ? இந்த விருப்பத்திற்காக மற்ற அனைத்து விருப்பங்களையும் பின்னுக்குத் தள்ள நீங்கள் தயாராக இருக்கிறீர்களா? அதை அடைவதற்கு தினமும் எவ்வளவு நேரத்தை நீங்கள் அர்ப்பணிக்கிறீர்கள்?

உங்கள் மனத்தை நீங்கள் அடிக்கடி மாற்றிக் கொள்கிறீர்களா? அப்படியென்றால், அதற்கு என்ன காரணம்?

நீங்கள் துவக்கும் வேலைகள் எல்லாவற்றையும் நீங்கள் செய்து முடித்துவிடுகிறீர்களா?

மற்றவர்களுடைய வியபாரரீதியான அந்தஸ்து, அவர்கள் வகிக்கும் பதவிகள், அவர்களுடைய கல்லூரிப் பட்டங்கள், அல்லது அவர்களது செல்வம் போன்றவற்றைக் கண்டு நீங்கள் மலைத்துப் போகிறீர்களா?

மற்றவர்கள் உங்களைப் பற்றிக் கூறும் விஷயங்கள் அல்லது நினைக்கும் விஷயங்கள் சுலபமாக உங்கள்மீது தாக்கத்தை ஏற்படுத்துகின்றனவா?

ஒருவருடைய சமூக அந்தஸ்து அல்லது பொருளாதார அந்தஸ்தின் அடிப்படையில் அவர்களை நீங்கள் நடத்துகிறீர்களா?

இப்போது உயிரோடு இருப்பவர்களில் யார் மாபெரும் மனிதர் என்று நீங்கள் நம்புகிறீர்கள்? உங்களோடு ஒப்பிடுகையில் இந்த நபரிடம் உள்ள மேன்மையான குணம் எது?

இக்கேள்விகளைப் படிப்பதற்கும் இவற்றுக்கு விடையளிப்பதற்கும் நீங்கள் எவ்வளவு நேரத்தை அர்ப்பணித்திருக்கிறீர்கள்? (உங்களை ஆய்வு செய்வதற்கும், இத்தனைக் கேள்விகளுக்கும் விடையளிப்பதற்கும் குறைந்தபட்சம் ஒரு நாளாவது உங்களுக்குத் தேவைப்படும்)

இக்கேள்விகள் அனைத்திற்கும் நீங்கள் உண்மையாக விடையளித்திருந்தால், பெரும்பாலான மக்களைவிட நீங்கள் உங்களைப் பற்றி அதிகமாகவே அறிந்திருப்பீர்கள்.

இக்கேள்விகளை கவனமாகப் படியுங்கள், தொடர்ந்து பல மாதங்கள் ஒவ்வொரு வாரமும் இவற்றை மீண்டும் படியுங்கள். அப்போது உங்களுக்கு அதிக மதிப்புவாய்ந்ததாக அமையக்கூடிய, உங்களைப் பற்றிய கூடுதல் அறிவை நீங்கள் பெற்றிருப்பதைக் கண்டு நீங்கள் வியந்து போவீர்கள். சில கேள்விகளுக்கு உங்களுக்கு உறுதியாக விடையளிக்க முடியவில்லை என்றால், உங்களை நன்றாக அறிந்த நபர்களின் ஆலோசனையைப் பெறுங்கள், குறிப்பாக, உங்களுக்கு முகஸ்துதி செய்யும் உள்நோக்கமில்லாதவர்களின் ஆலோசனையை நாடுங்கள். இந்த அனுபவம் உங்களுக்கு ஆச்சரியகரமான ஒன்றாக அமையும்.

உங்களது முழுக் கட்டுப்பாட்டில் இருக்கின்ற விஷயம்

ஒரு விஷயம் உங்களுடைய முழுமையான கட்டுப்பாட்டில் இருக்கிறது. உங்கள் எண்ணங்கள்தான் அது. மனிதகுலத்திற்குத் தெரிந்த மிக முக்கியமான, அதிக உத்வேகமூட்டும் உண்மை இதுதான். இது நம்முடைய தெய்வீக இயல்பைப் பிரதிபலிக்கிறது. உங்களது எண்ணங்களைக் கட்டுப்படுத்தக்கூடிய திறனைக் கொண்டு மட்டுமே உங்களுடைய தலைவிதியை உங்களால் கட்டுப்படுத்த முடியும். உங்கள் மனத்தைக் கட்டுப்படுத்த நீங்கள் தவறினால், வேறு எதையும் உங்களால் நிச்சயமாகக் கட்டுப்படுத்த முடியாது. உங்கள் மனம்தான் உங்களுடைய ஆன்மீகத் தளம். அதை கவனமாகப் பாதுகாத்துப் பயன்படுத்துங்கள். இதற்காகத்தான் உங்களுக்கு மனஉறுதி கொடுக்கப்பட்டுள்ளது.

அறியாமையாலோ அல்லது இயல்பின் காரணமாகவோ எதிர்மறையான தூண்டுதல்களால் மற்றவர்களுடைய மனங்களில் விஷத்தைப் பாய்ச்சுகின்ற நபர்களுக்கு எதிராக துரதிர்ஷ்டவசமாக சட்டப்படி எவ்விதமான நடவடிக்கையும் எடுக்க முடியாது.

மனிதர்களின் குரலைப் பதிவு செய்து மீண்டும் ஒலிக்கச் செய்யும் கருவியைக் கண்டுபிடிக்க முடியாது என்று எதிர்மறையான மனத்தைக் கொண்டவர்கள் எடிசனை நம்ப

வைக்க முயன்றனர். யாரும் அப்படிப்பட்ட ஒரு கருவியை அதுவரை கண்டுபிடித்திராததால் அதை அவரால் கண்டுபிடிக்க முடியாது என்று அவர்கள் அதற்குக் காரணம் கற்பித்தனர். எடிசன் அவர்களை நம்பவில்லை. ஒரு மனம் எதை நம்புகிறதோ அதை நிச்சயமாக அந்த மனத்தால் உருவாக்க முடியும் என்பதை அவர் அறிந்திருந்தார். அந்த அறிவுதான் சாமானியர்களைவிட உயர்ந்த நிலையில் எடிசனைக் கொண்டுபோய் நிறுத்தியது.

ஹென்றி ஃபோர்டு முதன்முதலில் ஜோடனையற்ற ஒரு காரை உருவாக்கி டெட்ராய்ட் நகரின் தெருக்களில் அதை உலா வரச் செய்தபோது, அதன் வெற்றி குறித்து சந்தேகித்தவர்கள் அவரை மரியாதைக் குறைவாகப் பேசி கேலி செய்தனர். அது ஒருபோதும் நடைமுறைக்குச் சாத்தியப்படாது என்று சிலர் கூறினர். இப்படிப்பட்ட ஓர் இயந்திரத்தை யாரும் பணம் கொடுத்து வாங்க மாட்டார்கள் என்று வேறு சிலர் கூறினர். ஆனால் ஃபோர்டு, "இந்த பூமியை நம்பகமான மோட்டார் கார்களால் நான் நிரப்புவேன்," என்று முழங்கினார். அவர் அதைச் செய்தும் காட்டினார். பெருஞ்செல்வத்தைக் குவிக்க விரும்புபவர்களின் நலனுக்காக நான் ஒன்றைக் கூறிக் கொள்ள விரும்புகிறேன். ஹென்றி ஃபோர்டுக்கும் பிற மக்களுக்கும் இடையே உள்ள ஒரே வேறுபாடு இதுதான் என்பதை நினைவில் கொள்ளுங்கள்: ஃபோர்டு தன் மனத்தைத் தன் கட்டுப்பாட்டில் வைத்திருந்தார். மற்றவர்கள் தங்கள் மனத்தைத் தங்கள் கட்டுப்பாட்டில் வைத்திருக்கவில்லை.

மனக்கட்டுப்பாடு என்பது சுயஒழுங்கு மற்றும் பழக்கத்தின் விளைவு. நீங்கள் உங்கள் மனத்தைக் கட்டுப்படுத்த வேண்டும், இல்லையென்றால் அது உங்களைக் கட்டுப்படுத்தும். உங்கள் மனத்தைக் கட்டுப்படுத்துவதற்கான, நடைமுறையில் செயல்படுத்தத்தக்க ஒரே வழிமுறை, ஒரு திட்டவட்டமான குறிக்கோளின்மீதும், அதை அடைவதற்கான ஓர் உறுதியான திட்டத்தின்மீதும் உங்கள் மனத்தை மும்முரமாக வைத்திருக்கும் பழக்கம்தான். குறிப்பிடத்தக்க வெற்றிகளை அடைந்தவர்களின் வரலாறுகளை ஆய்வு செய்து பாருங்கள். அவர்கள் தங்கள் மனத்தைக்

கட்டுப்படுத்தினர் என்பதையும், திட்டவட்டமான குறிக்கோள்களை அடைவதை நோக்கி அவர்கள் அந்தக் கட்டுப்பாட்டை வழிநடத்தினர் என்பதையும் நீங்கள் காண்பீர்கள். இந்தக் கட்டுப்பாடு இல்லாமல், வெற்றி சாத்தியமில்லை.

ஐம்பத்தைந்து விதமான சாக்குப்போக்குகள்

வெற்றி பெறாத மக்களிடம் ஒரு பொதுவான, தனித்துவமான பண்புநலன் உள்ளது. தோல்விக்கான அனைத்துக் காரணங்களையும் அவர்கள் அறிந்துள்ளனர். தாங்கள் எதையும் சாதிக்காததை விளக்குவதற்கான சாக்குப்போக்குகள் அவர்களிடம் அபரிமிதமாக இருக்கின்றன.

இதில் சில சாக்குப்போக்குகள் புத்திசாலித்தனமானவை, சில சாக்குப்போக்குகள் உண்மையான தகவல்களால் நியாயப்படுத்தப்படக்கூடியவை. ஆனால் சாக்குப்போக்குகள் எப்படிப்பட்டவையாக இருந்தாலும் சரி, அவற்றைக் கூறிப் பணத்தை சம்பாதிக்க முடியாது. நீங்கள் வெற்றி அடைந்திருக்கிறீர்களா இல்லையா என்ற ஒரு விஷயத்தைத்தான் உலகம் தெரிந்து கொள்ள விரும்புகிறது.

குணநலன்களை ஆய்வு செய்யும் ஆய்வாளர் ஒருவர் மிகப் பரவலாகப் பயன்படுத்தப்படுகின்ற சாக்குப்போக்குகள் அடங்கிய பட்டியல் ஒன்றைத் தயாரித்தார். இந்தப் பட்டியலை கவனமாகப் படித்து, இவற்றில் எத்தனை சாக்குப்போக்குகளை நீங்கள் பயன்படுத்துகிறீர்கள் என்பதைத் தீர்மானியுங்கள். இப்புத்தகத்தில் கொடுக்கப்பட்டுள்ள தத்துவம் இந்தச் சாக்குப்போக்குகள் ஒவ்வொன்றையும் காலாவதியாக்குகின்றது என்பதை நினைவில் கொள்ளுங்கள்.

எனக்கு ஒரு மனைவியும் ஒரு குடும்பமும் இல்லாமல் இருந்தால் ...

எனக்கு மேலிடத்தில் போதிய தொடர்புகள் இருந்திருந்தால் ...

என்னிடம் பணம் இருந்திருந்தால் ...

எனக்கு நல்ல கல்வித் தகுதி இருந்திருந்தால் ...

என்னால் ஒரு வேலையைப் பெற முடிந்தால் ...

எனக்கு நல்ல ஆரோக்கியம் இருந்திருந்தால் ...

எனக்கு மட்டும் போதிய நேரம் இருந்திருந்தால் ...

நேரம் காலம் சரியாக இருந்திருந்தால் ...

மற்றவர்கள் என்னைப் புரிந்து கொண்டிருந்தால் ...

என்னைச் சுற்றி இருக்கும் சூழ்நிலைகள் மட்டும் வித்தியாசமானவையாக இருந்திருந்தால் ...

என் வாழ்க்கையை மீண்டும் துவக்கத்திலிருந்து என்னால் வாழ முடிந்தால் ...

மற்றவர்கள் என்ன சொல்வார்களோ என்று நான் பயப்படாமல் இருந்திருந்தால் ...

எனக்கு மட்டும் ஒரு வாய்ப்புக் கொடுக்கப்பட்டிருந்தால் ...

இப்போது எனக்கு ஒரு வாய்ப்புக் கிடைத்தால் ...

மற்றவர்கள் என்மீது வன்மம் பாராட்டாமல் இருந்திருந்தால் ...

என்னை எதுவும் தடுக்க முடியாது என்ற நிலை இருந்தால்.

நான் மட்டும் இளமையாக இருந்திருந்தால் ...

எனக்கு விருப்பமானதை என்னால் செய்ய முடிந்தால் ...

நான் பணக்காரனாகப் பிறந்திருந்தால் ...

'சரியான நபர்களை' என்னால் சந்திக்க முடிந்தால் ...

சிலரிடம் இருக்கும் திறமைகள் என்னிடம் இருந்திருந்தால் ...

என்னை வலியுறுத்தும் தைரியம் எனக்கு இருந்திருந்தால்...

கடந்தகாலத்தில் எனக்குக் கிடைத்த வாய்ப்புகளை நான் ஏற்றுக் கொண்டிருந்தால் ...

மக்கள் எனக்கு எரிச்சலூட்டும்படி நடந்து கொண்டிராமல் இருந்திருந்தால் ...

வீட்டைப் பராமரித்து, குழந்தைகளை கவனிக்கும் வேலையை நான் செய்தே ஆக வேண்டிய நிர்ப்பந்தம் எனக்கு இல்லாமலிருந்தால் ...

என்னால் சிறிது பணத்தை சேமிக்க முடிந்தால் ...

என் மேலதிகாரி மட்டும் என்னைப் பாராட்டியிருந்தால் ...

யாரேனும் எனக்கு உதவுவதற்கு இருந்திருந்தால் ...

என் குடும்பத்தார் என்னைப் புரிந்து கொண்டிருந்தால் ...

நான் ஒரு பெரிய நகரத்தில் வாழ்ந்திருந்தால் ...

என்னால் முதலிலிருந்து மீண்டும் துவக்க முடியுமென்றால் ...

நான் மட்டும் சுதந்திரமானவனாக இருந்திருந்தால் ...

சிலரைப் போன்ற ஆளுமை மட்டும் எனக்கு இருந்திருந்தால் ...

நான் இவ்வளவு குண்டாக இருந்திருக்கவில்லை என்றால் ...

எனக்கு அதிர்ஷ்டம் வாய்த்தால் ...

கடனிலிருந்து என்னால் விடுபட முடியுமென்றால் ...

நான் தோற்றிருக்காவிட்டால் ...

எப்படி என்பது மட்டும் எனக்குத் தெரிந்திருந்தால் ...

எல்லோரும் எனக்கு எதிராக இல்லாமல் இருந்திருந்தால் ...

இவ்வளவு கவலைகள் எனக்கு இல்லாமல் இருந்திருந்தால் ...

சரியான நபரை என்னால் திருமணம் செய்து கொள்ள முடியுமென்றால் ...

மக்கள் இவ்வளவு முட்டாள்களாக இல்லாமலிருந்தால் ...

என் குடும்பத்தினர் இவ்வளவு ஆடம்பரமாக இல்லாமல் இருந்திருந்தால் ...

என்மீது உறுதியான நம்பிக்கை எனக்கு இருந்திருந்தால் ...

அதிர்ஷ்டம் எனக்கு எதிராக இல்லாமல் போயிருந்தால் ...

என் ஜாதகம் தவறானதாக இல்லாமல் இருந்திருந்தால் ...

தலைவிதிப்படிதான் எல்லாம் நடக்கும் என்பது உண்மையாக இல்லாமல் இருந்திருந்தால் ...

நான் இவ்வளவு கடினமாக வேலை செய்ய வேண்டியிருக்கவில்லை என்றால் ...

என் பணத்தை நான் இழக்காமல் இருந்திருந்தால் ...

நான் வேறோர் இடத்தில் வசித்திருந்தால் ...

'கடந்தகாலம்' என்ற ஒன்று எனக்கு இல்லாமல் போயிருந்தால் ...

எனக்கென்று சொந்தமாக ஒரு வியாபாரம் மட்டும் இருந்திருந்தால் ...

மற்றவர்கள் என் பேச்சைக் காதுகொடுத்துக் கேட்டால் ...

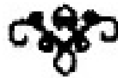
இதுதான் எல்லாவற்றையும்விட மிகப் பெரிய சாக்குப்போக்கு: நான்

உண்மையிலேயே யாராக இருக்கிறேனோ, அப்படிப்பட்ட நபராக என்னை நான் பார்ப்பதற்கான துணிச்சல் மட்டும் எனக்கு இருந்திருந்தால், என்னிடம் உள்ள தவறு என்ன என்பதைக் கண்டறிந்து அதை நான் திருத்தியிருப்பேன். விஷயங்களை நான் செய்த விதத்தில் ஏதோ தவறு இருந்திருக்க வேண்டும் என்பதை நான் அறிவேன், இல்லையென்றால் நான் விரும்பும் வெற்றியை ஏற்கனவே நான் பெற்றிருந்திருப்பேன். என்னிடம் ஏதோ தவறு இருந்திருக்க வேண்டும் என்பதை நான் உணர்கிறேன். இல்லையென்றால் என் பலவீனங்களை ஆராய்வதற்கு அதிக நேரத்தையும், அவற்றை மறைப்பதற்குத் தேவையான சாக்குப்போக்குகளை உருவாக்குவதற்குக் குறைவான நேரத்தையும் நான் செலவிட்டிருப்பேன்.

தோல்விக்கு விளக்கமளிப்பதற்குச் சாக்குப்போக்குகளை உருவாக்குவது ஒரு தேசியப் பொழுதுபோக்கு. இப்பழக்கம் மனிதகுலத்தைப்போல் பழமையான ஒன்று. வெற்றிக்கான சாவுமணி இது. மக்கள் ஏன் சாக்குப்போக்குகளோடு ஒட்டிக் கொண்டிருக்கின்றனர்? இதற்கான பதில் வெளிப்படையானது. அவர்கள் தங்கள் சாக்குப்போக்குகளுக்கு சாதகமாகப் பேசுவதற்குக் காரணம், அவர்கள்தான் அவற்றை உருவாக்கினர் என்பதுதான். உங்கள் சாக்குப்போக்குகள் உங்களுடைய சொந்தக் கற்பனையின் விளைவு. தன்னுடைய சொந்தக் கருத்தைப் பாதுகாக்க முற்படுவது மனித இயல்பு.

சாக்குப்போக்குகளை உருவாக்குவது ஆழமாக வேரூன்றியுள்ள ஒரு பழக்கம். பழக்கங்களை உடைப்பது கடினமான காரியம், குறிப்பாக நாம் செய்யும் ஏதோ ஒன்றை நியாயப்படுத்த அவை உதவும்போது. வாழ்வில் நீங்கள் விரும்பியவற்றைப் பெற முடியாததற்கு முன்பு உங்களிடம் ஓர் அறிவார்ந்த சாக்குப்போக்கு இருந்திருக்கக்கூடும். இப்போது அந்தச் சாக்குப்போக்கு காலாவதியாகிவிட்டது. ஏனெனில் வாழ்க்கையின் செல்வ வளங்களுக்கான கதவைத் திறக்கக்கூடிய திறவுகோல் இப்போது உங்கள் கையில் இருக்கிறது. இந்த உண்மையை மனத்தில் வைத்துதான் பிளேட்டோ இவ்வாறு கூறியுள்ளார்:

"**தன்னை வெற்றி கொள்வதுதான் ஒருவருக்குக் கிடைக்கக்கூடிய முதல் வெற்றி, அதுதான் மிகச் சிறந்த வெற்றி**"



நாகலட்சுமி சண்முகம்
மொழிபெயர்ப்பாளர்

நாகலட்சுமி மிகச் சிறந்த ஊக்குவிப்புப் பேச்சாளர். மக்களிடம் பரிபூரண மாற்றம் கொண்டுவரும் கருத்தரங்குகளை இவர் நடத்தி வருகிறார். அமெரிக்காவின் ஊக்குவிப்புப் பயிற்சியாளர்களில் தலைசிறந்தவராக விளங்கி வருபவரும், உலகெங்கிலும் கோடிக்கணக்கில் விற்பனையாகிக் கொண்டிருக்கும் 'சிக்கன் சூப் ஃபார் த ஸோல்' புத்தகங்களின் இணையாசிரியருமான ஜாக் கேன்ஃபீல்டிடம் அமெரிக்கா சென்று நேரடிப் பயிற்சி பெற்றவர். முழுநேரப் பேச்சாளராக ஆவதற்கு முன்பு, பத்து வருடங்கள் கணினித் துறையில் தலைமைப் பொறுப்பு உட்படப் பல பதவிகளை வகித்தவர்.

தமிழ் நாடகத் துறையின் முன்னோடி மேதைகளான டிகேஎஸ் சகோதரர்களில் ஒருவரான திரு முத்துசாமி அவர்களின் பேத்தியான நாகலட்சுமியிடம் இருந்த இயல்பான தமிழ் ஆர்வம் அவரைத் தமிழ் மொழிபெயர்ப்புத் துறைக்கு இழுத்து வந்துள்ளது. அவரது மொழிபெயர்ப்பு நூல்களில் ரோன்டா பைர்ன், டாக்டர் ஜோசப் மர்ஃபி, ஜான் மேக்ஸ்வெல், டாக்டர் ஸ்பென்சர் ஜான்சன், நார்மன் வின்சென்ட் பீல், ஜான் கிரே, கேரி சேப்மேன், ஜாக் கேன்ஃபீல்ட், மார்க் விக்டர் ஹான்சன், பிரையன் டிரேசி மற்றும் டேல் கார்னகி போன்ற சர்வதேச அளவில் கொண்டாடப்படுகிற தலைசிறந்த நூலாசிரியர்களின் நூல்களும் அடங்கும்.

நாகலட்சுமி தனது கணவர் PSV குமாரசாமியுடனும், தன் மகன்கள் சித்தார்த் மற்றும் மனோரஞ்சனுடனும் தற்போது மும்பையில் வசித்து வருகிறார்.

நெப்போலியன் ஹில்
(1883-1970)
சுயமுன்னேற்ற நூல்களின் சக்கரவர்த்தி

எண்ணற்றக் கோடீஸ்வரர்களை உருவாக்கியவரும், நான்கு அமெரிக்க அதிபர்களுக்கு ஆலோசனை வழங்கியவரும், மாபெரும் தொழிலதிபர்களுக்கு அறிவுரையாளராக விளங்கியவருமான நெப்போலியன் ஹில், 1883ம் ஆண்டு, அமெரிக்காவிலுள்ள விர்ஜீனியா மாநிலத்தில் ஓர் ஏழைக் குடும்பத்தில் பிறந்தவர்

அவருக்கு எட்டு வயதாக இருந்தபோது அவரது தாயார் காலமானார். ஒருசில வருடங்களுக்குள் அவரது தந்தையார் மறுமணம் செய்து கொண்டார். நெப்போலியன் ஹில்லின் வாழ்வில் ஏற்பட்ட முதல் திருப்புமுனை அது. படித்திருந்த, செல்வாக்கு மிகுந்த குடும்பத்தில் இருந்து வந்திருந்த அவரது சிற்றன்னை, போக்கிரியாகத் திரிந்து கொண்டிருந்த அவரை நல்வழிப்படுத்தி, எழுதுவதற்கு அவரை ஊக்குவித்தார்.

அவரது வாழ்வில் ஏற்பட்ட அடுத்த மாபெரும் திருப்புமுனை, அப்போது அமெரிக்காவிலேயே மிகப் பெரிய செல்வந்தராக விளங்கிய ஆன்ட்ரூ கார்னகியைப் பேட்டி காண அவருக்கு கிடைத்த வாய்ப்பின் மூலம் ஏற்பட்டது. இரண்டு மூன்று மணிநேரப் பேட்டியாகத் தொடங்கிய அது, மூன்று நாள் உரையாடலாக நீண்டது. அப்போது கார்னகி நெப்போலியன் ஹில்லிடம், அவர் ஒரு வெற்றித் தத்துவத்தை உருவாக்க உழைக்கத் தயாராக இருக்கும்பட்சத்தில், அமெரிக்காவின் பெரும் பணக்காரர்கள், அதிகார பீடத்தில் உள்ளவர்கள், மற்றும் தொழிலதிபர்கள் பலரைச் சந்திப்பதற்குத் தான் ஏற்பாடு செய்து தருவதாகக் கூறினார். ஆனால் அதற்குத் தான் நிதியுதவி எதுவும் செய்யப் போவதில்லை என்றும், அந்த வேலைக்கு இருபது வருடங்கள்வரைகூட ஆகலாம் என்றும், அதற்கு நெப்போலியன் ஹில் தயாராக இருக்க வேண்டும் என்றும் அவர் எச்சரித்தார். ஹில் அதற்கு ஒப்புக்

கொண்டார்.

ஹென்றி ஃபோர்டு, தாமஸ் ஆல்வா எடிசன், ஜான் டி ராக்ஃபெல்லர், அலெக்சாண்டர் கிரஹாம் பெல், ரைட் சகோதரர்கள் போன்ற பிரபலமானவர்களையும், அமெரிக்க அதிபர்கள் தியோடர் ரூஸ்வெல்ட், ஹோவர்டு டாஃப்ட் ஆகியோரையும் கார்னகி நெப்போலியன் ஹில்லுக்கு அறிமுகம் செய்து வைத்தார். இவர்கள் அனைவரோடும் நெருங்கிப் பழகி அவர்களை வெகு அருகில் இருந்து கவனிக்கும் அரிய வாய்ப்பு ஹில்லுக்குக் கிடைத்தது.

கார்னகியின் சவாலை ஏற்றுக் கொண்ட ஹில், தன் சொந்த வாழ்க்கையில் பல போராட்டங்களை சந்தித்த போதிலும், 20 வருடங்கள் அயராது பாடுபட்டு 500க்கும் மேற்பட்டக் கோடீஸ்வரர்கள் உட்பட 25,000க்கும் மேற்பட்ட மக்களைப் பேட்டி கண்டு, வெற்றியாளர்களின் செல்வச் செழிப்பின் ரகசியத்தைத் தொகுத்து, அவற்றைக் கொள்கைகளாக வகுத்து, வெற்றி விதிகளாக உலகிற்குத் தந்து, கார்னகிக்குத் தான் கொடுத்த வாக்கைக் காப்பாற்றினார். 1928ல் 'வெற்றி விதிகள்' என்ற மாபெரும் படைப்பு வெளிவந்து பெரும் வெற்றி பெற்றது.

விற்பனையில் மகத்தான சாதனைகளைப் படைத்த 'சிந்தனையை ஒருமுகப்படுத்தி செல்வத்தைக் குவியுங்கள்' என்ற இப்புத்தகம் 1937ல் வெளியானது. இது கடந்த 75 ஆண்டுகளாகத் தொடர்ந்து அச்சில் இருந்து வந்துள்ளது. இதுவரை இந்நூல் 7 கோடிப் பிரதிகள் விற்பனையாகியுள்ளது.

அவர் ஒரு மிகச் சிறந்த மேடைப் பேச்சாளரும்கூட. அமெரிக்கா நெடுகிலும் பயணம் செய்து வெற்றிக் கொள்கைகள் குறித்து எண்ணற்ற ஊர்களில் பேசி லட்சக்கணக்கானோரை அவர் ஊக்குவித்துள்ளார்.

1962ல் அவர் 'நெப்போலியன் ஹில் அறக்கட்டளை'யை நிறுவித் தனது கொள்கைகள் என்றென்றும் தழைத்திருக்க வழிவகுத்தார். 1970ல் தனது 87வது வயதில் அவர் காலமானார்.

நவீன எடுத்துக்காட்டுகளுடனும் மெருகேற்றப்பட்டுள்ள உரையுடனும்கூடிய 21ம் நூற்றாண்டுக்கான பதிப்பு

சுயமுன்னேற்ற நூலாசிரியர்களின் சக்கரவர்த்தி என்றழைக்கப்படும் நெப்போலியன் ஹில்லின் வரலாற்றுப் பெருமை வாய்ந்த புத்தகம்

நெப்போலியன் ஹில் 20 வருடங்கள் அயராது பாடுபட்டு, 500க்கும் மேற்பட்ட கோடீஸ்வரர்கள் உட்பட, 25,000க்கும் மேற்பட்ட மக்களை நேரடியாகப் பேட்டி கண்டு, அவர்களுடைய வெற்றி மற்றும் செல்வச் செழிப்பின் ரகசியத்தைத் தொகுத்து இம்மகத்தான புத்தகத்தைப் படைத்துள்ளார்.

இப்புத்தகம் வேறு எந்தப் புத்தகத்தையும்விட அதிகமான கோடீஸ்வரர்களை உருவாக்கியுள்ளது. நவீன சுயமுன்னேற்றப் புத்தகங்கள் அனைத்திற்கும் மூலாதாரமான நூல் இதுதான்.

இதில் இடம்பெற்றுள்ள பல சாதனையாளர்களின் உண்மைக் கதைகள் இந்நூல் முன்வைக்கும் கொள்கைகளுக்கு வலு சேர்க்கின்றன.



1883ம் ஆண்டு மிக வறிய குடும்பத்தில் பிறந்த நெப்போலியன் ஹில், இப்புத்தகத்தில் தான் பரிந்துரைத்துள்ள கொள்கைகளைத் தன் சொந்த வாழ்விலும் பயன்படுத்திப் பெரும் செல்வந்தரானவர். பல கோடீஸ்வரர்களை உருவாக்கியவர். நான்கு அமெரிக்க அதிபர்களுக்கு ஆலோசகராகப் பணியாற்றியவர். எண்ணற்றத் தொழிலதிபர்களுக்கு அறிவுரையாளராகவும் விளங்கியவர். 1970ல் அவர் இறக்கும் முன்பாக அவர் நிறுவிய நெப்போலியன் ஹில் அறக்கட்டளை இவ்வுலகை இன்னும் மேம்பாடான உலகாக மாற்ற வேண்டும் என்ற சீரிய லட்சியத்தோடு செயல்பட்டு வருகிறது.





www.manjulindia.com